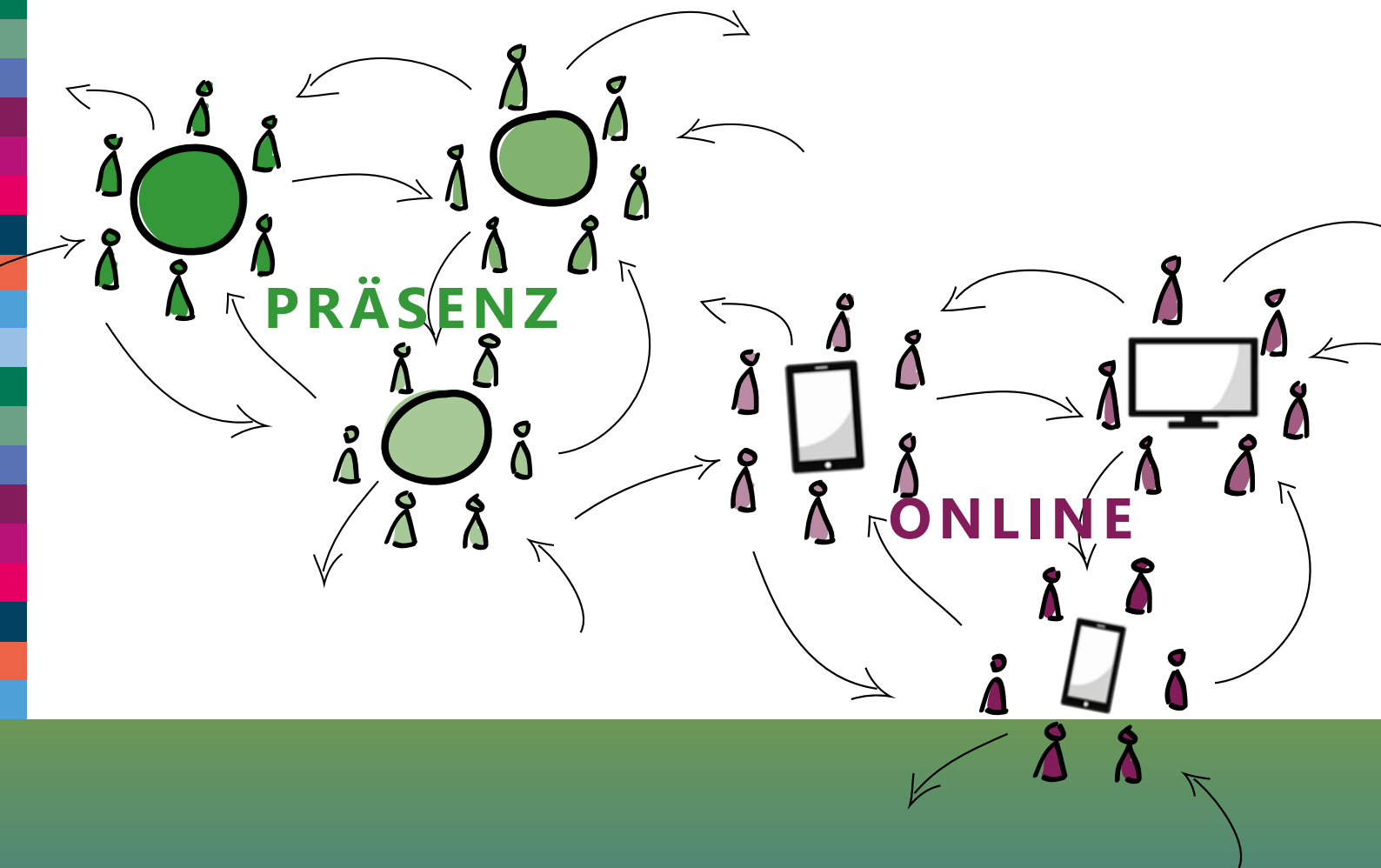


WEITERBILDUNGSANGEBOT EINKAUF UND LOGISTIK **2026**



1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN 2 DIGITALISIERUNG UND KI 3 SUSTAIN-
ABILITY UND CSR 4 KERN-KOMPETENZEN IM EINKAUF 5 VERHANDLUNGS-
FÜHRUNG 6 EINKAUF – DIREKTES MATERIAL 7 EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL
UND DIENSTLEISTUNGEN 8 TECHNIK IM EINKAUF 9 RECHT IN EINKAUF UND
LOGISTIK 10 LOGISTIK UND SCM 11 GLOBAL SOURCING 12 SOFT SKILLS UND
FÜHRUNGSKOMPETENZ 13 INHOUSE-SCHULUNGEN

BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG IN EINKAUF, LOGISTIK UND SCM

SICHERHEIT IM EINKAUF BEGINNT MIT WISSEN – GERADE IN TURBULENTEN ZEITEN.

Volatile Märkte, geopolitische Spannungen und kurzfristige Änderungen im internationalen Zollrecht stellen den Einkauf aktuell vor enorme Herausforderungen. Neue Zölle, Anpassungen von Handelsabkommen und steigende Compliance-Anforderungen erhöhen nicht nur die Komplexität, sondern auch das Risiko in globalen Lieferketten. Wer hier den Überblick verliert, riskiert Kostensteigerungen, Lieferverzögerungen und rechtliche Konsequenzen.

In dieser dynamischen Gemengelage wird gezielte Weiterbildung zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Die **BME Akademie** unterstützt Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain Management und Logistik mit einem praxisnahen, aktuellen Weiterbildungsangebot zu den Themen Global Sourcing, Lieferantenmanagement, Risikomanagement und SCM, das genau dort ansetzt, wo der Bedarf am größten ist: bei konkreten Herausforderungen aus dem Unternehmensalltag.

Aus diesem Grund haben wir das neue **E-Learning „Zoll für Einkäufer“** (Seite 244) in Kooperation mit der

Pasani Academy entwickelt. Das digitale Lernformat vermittelt kompakt, verständlich und praxisorientiert das notwendige Zoll- und Außenwirtschaftswissen speziell für Einkäufer – von Grundlagen über aktuelle Zollentwicklungen bis hin zu typischen Risikofeldern und Handlungsempfehlungen. Flexibel, ortsunabhängig und direkt anwendbar.

Nutzen Sie die Chance, Ihre Kompetenzen gezielt zu stärken, Risiken im internationalen Einkauf zu minimieren und auch in unsicheren Zeiten souverän zu agieren.

Mit der BME Akademie machen Sie Wissen zu Ihrem Wettbewerbsvorteil.



Wilhelm Keienburg
Geschäftsführer
BME Akademie GmbH

ECHTE STIMMEN – ECHTE ERFAHRUNGEN



Prägnante Inhalte mit nachhaltigem Mehrwert!

Michel Weiland, Proemion GmbH
Seminar „Erfolgreiches Einkaufsmarketing“



Das Seminar ist inhaltlich sehr informativ und hilfreich, um das fachspezifische Wissen zu vertiefen. Sehr empfehlenswert!

Fabienne Canale, PFEIFER Seil- und Hebeteknik GmbH
Seminar „Indirekter Einkauf“



Sehr informativ und lehrreich. Ich konnte für mich persönlich viel mitnehmen und mich selbst sehr gut durch die Übungen reflektieren.

Anna Kaszczuk, Messe Augsburg/asmv GmbH
Seminar „Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf“



Für jeden zu empfehlen, der sich persönlich entwickeln möchte.

T. Finke, TKMS GmbH
Seminar „Souverän handeln in schwierigen Situationen“

INHALTSÜBERSICHT

Alle Seminare mit diesem Symbol auch inhouse buchbar!



1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN	11
Methoden und Strategien.....	12
Projekteinkauf und -management	33
Lehrgänge	37
2 DIGITALISIERUNG UND KI	54
3 SUSTAINABILITY UND CSR	84
4 KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF	94
Lieferanten- und Risikomanagement, Qualität	95
Einkaufscontrolling, Kosten-/Wertanalyse	107
5 VERHANDLUNGSFÜHRUNG	114
Verhandlungskompetenz von A bis Z	115
Verhandlungsstrategien für spezielle Materialgruppen/Dienstleistungen	135
6 EINKAUF – DIREKTES MATERIAL	137
Metalle und Metallteile	139
Kunststoffe, Kunststoffteile und Chemie	146
Elektronik und Elektromotoren.....	149
7 EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN	151
Methoden im Indirekten Einkauf	152
Beratung, Marketing, Fremdpersonal	156
IT und Telekommunikation	163
Investitionsgüter, Ersatzteile, Bauleistungen	169
Travel und Fuhrpark	172
Facility, Entsorgung, Verpackung und Energie	175
8 TECHNIK IM EINKAUF	184
9 RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK	194
Einkaufsrecht.....	195
Recht im Dienstleistungs-/Indirekten Einkauf.....	206
Rechtsfragen Bauleistungen und öffentliche Vergabe.....	213
10 LOGISTIK UND SCM	229
Supply Chain Management.....	230
Bestandsmanagement und Lager	234
Transport und Zoll.....	238
11 GLOBAL SOURCING	246
International Trainings.....	247
Globale Beschaffungsmärkte	251
12 SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF	257
Management und Führung.....	258
Persönliche Kompetenzen	263
13 INHOUSE-SCHULUNGEN	269
14 INFORMATIONEN UND ANMELDUNG.....	272
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	38
BME eLÖSUNGSTAGE	79
BME Market Research.....	143
Veranstaltungsorte	273
Anmeldung.....	274
Kontakt	276

Detail-
übersicht
auf den
folgenden
Seiten

DETAILÜBERSICHT

1



EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN..... 11

METHODEN UND STRATEGIEN.....

Grundlagen des Einkaufs	12
Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	13
Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	14
Grundlagen Technischer Einkauf	15
NEU: Operativer Einkauf.....	16
Wirkungsvolle Chefentlastung für Assistenz und Sekretariat	17
Beschaffungsmarktforschung im Internet	18
Der strategische Einkauf	20
Strategic and Tactical Procurement	248
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber	218
TCO und Prozesskosten im Einkauf	21
NEU: Make-or-buy- und Lease-or-buy-Entscheidungen.....	22
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf	23
Moderne Einkaufsleitung	24

Den Einkauf im Mittelstand richtig aufbauen und positionieren	25
Grundlagen Einkauf in der Pharmaindustrie.....	26
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf	27
Erfolgreiches Einkaufsmarketing.....	28
Schnittstellenmanagement im Einkauf	29
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen	155
Strategisches Materialgruppenmanagement	30
Materialgruppenmanagement mit KI optimieren	73
NEU: Einkaufsallianzen und -kooperationen	31
NEU: BME-Masterclass: Einkauf von komplexen Portfolios..	32

PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT

Der Projekteinkauf.....	33
Projektmanagement im Einkauf.....	34
Erfolgreiche Verhandlungsführung in Projekten	35
Projektverträge und Claimmanagement in der Einkaufspraxis.....	36

LEHRGÄNGE

Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	38
BME-Zertifikatslehrgang: Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK)	39
BME-Zertifikatslehrgang: Data Analyst Procurement	40
NEU: BME-Zertifikatslehrgang: KI-Manager im Einkauf.....	42
BME-Zertifikatslehrgang: Zertifizierter KMU-Einkäufer	44
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)	46
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE	48
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®	50
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®	52



2

DIGITALISIERUNG UND KI 54

Excel für den Einkauf	55
Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – Ein Erfolgsteam für den Einkauf.....	56
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)	57
ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1).....	58
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2).....	59
Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf	60
NEU: MS Copilot im Einkauf.....	61
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.....	62
Effizienter Arbeiten mit Microsoft Office durch KI	63

Automatisierung im Einkauf: Programmierung mit KI und Makros/VBA ohne Vorkenntnisse	64
Build a bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf mit Microsoft Power Automate.....	65
Next Level Procurement: Digitale Transformation und KI-Potenziale erfolgreich meistern	66
Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI.....	67
KI im Einkauf – ein Praxisseminar	68
NEU: Einsatz von KI im Vergabeverfahren.....	219
NEU: Lieferantenmanagement mit KI	69
BME-Masterclass: KI-Agenten im Einkauf.....	70
BME-Masterclass: KI-Change in der Beschaffung mit der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode	71
Data-Driven Procurement – KI als Schlüssel für Transparenz und Effizienz.....	72
BME-Zertifikatslehrgang: Data Analyst Procurement	40
Materialgruppenmanagement mit KI optimieren	73
BME-Masterclass: KI-[R]evolution im Einkauf.....	74
NEU: BME-Masterclass: AI-[R]evolution in Procurement.....	75
NEU: BME-Zertifikatslehrgang: KI-Manager im Einkauf.....	42
Stammdaten 2.0 im Einkauf – KI trifft Praxis.....	77
BME-Masterclass: #Procurement loves Data	78
BME eLÖSUNGSTAGE	79
BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft	80
BME-Masterclass: Tool Map Digital Procurement Excellence.....	81
SAP S/4HANA im Einkauf	82
NEU: Disposition mit SAP S/4/HANA	236
Ganzheitliches eProcurement.....	83



3

SUSTAINABILITY UND CSR..... 84

Nachhaltige Beschaffung	85
BME-Masterclass: Sustainable Procurement.....	86
BME-Masterclass: Sustainable Procurement Tool Map	87
Sustainable Procurement Professional (E-Learning)	88
Nachhaltige Lieferketten als Wettbewerbsvorteil im Einkauf.....	90
BME-Masterclass: CO ₂ -Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	91
CO ₂ -Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3)	92
EUDR – Entwaldungsfreie Lieferketten sicherstellen.....	93



4

KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF 94

LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis.....	95
Modernes Lieferantenmanagement kompakt.....	96
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	249
NEU: Lieferantenmanagement mit KI	69
Expediting im Einkauf – Proaktive Maßnahmen zur Sicherstellung von Lieferterminen.....	97
Risikobewertung Lieferant.....	98
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf	99
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	100
Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen	101
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.	148
Versorgungsengpässe meistern.....	102
BME-Masterclass: Obsolescence Management	103
Lieferantenauditierung – eine strategische Schlüsselaufgabe in Krisenzeiten.....	104
Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung (DGQ)	105
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	106
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	203
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	131

EINKAUFSCONTROLLING, KOSTEN-/WERTANALYSE.....

NEU: Procurement Performance Management	107
Smarte Kennzahlen im Einkaufscontrolling	108
NEU: Leading with Benchmarks: BME-Kennzahlen als Hebel für Strategie und Umsetzung	109
Bilanz- und GuV-Wissen für den Einkauf	110
Preisanalyse für den Teileeinkauf	111
BME-Masterclass: Cost Cuttings im Einkauf.....	112
BME-Masterclass: Kostensenkungspotenziale in Produktentstehung und -optimierung.....	113
Kostenoptimierung Schmiedeteile.....	144
TCO und Prozesskosten im Einkauf	21
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf	27



5

VERHANDLUNGSFÜHRUNG 114

VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z

Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung	115	Verhandeln wie die Mächtigen	127
Sicherer verhandeln – Teil 1	116	So „tickt“ der Vertrieb – Verkaufsprofis in die	
Sicherer verhandeln – Teil 2	117	Karten schauen	128
In Einkauf und Logistik besser verhandeln.....	118	In Verhandlungen nie mehr sprachlos sein	129
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen		Erfolgreich verhandeln am Telefon und in	
erkennen und nutzen	119	Videokonferenzen	130
Preiserhöhungen abwehren.....	120	Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten	131
Zurück in die Offensive: Einsparungen durch		Verhandeln mit Monopolisten	132
aktive Verhandlung	121	Vom Verhandlungsprofi zum Beziehungsmanager	
BME-Masterclass: Zwischen Krisen und Kosten –		im Einkauf.....	133
Globale Verhandlungsstrategien	122	Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für	
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln.....	123	Frauen im Einkauf.....	134
Die wirksamsten Verhandlungstechniken –		Erfolgreiche Verhandlungsführung in Projekten	35
von grün bis rot.....	124		
Verhandeln mit System: „STRIKE“ als Game Changer.....	125		
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.....	62		
Big Deals im Einkauf – verhandeln auf dem nächsten			
Level.....	126		

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN

Verhandeln im Indirekten Einkauf	135
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	136



6

EINKAUF – DIREKTES MATERIAL 137

BME-Masterclass: Einkauf von Handelswaren.....	138
--	-----

METALLE UND METALLTEILE

Stahleinkauf kompakt.....	139
Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung	140
BME-Masterclass: Einkauf von Stahl und anderen	
metallischen Werkstoffen.....	141
Strategische Beschaffung von Industriemetallen	142
Kostenoptimierung Schmiedeteile.....	144
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf	145
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und	
Umformteile	193

KUNSTSTOFFE, KUNSTSTOFFTEILE UND CHEMIE

Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf	146
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	147
Technisches Grundwissen für den Einkauf:	
Kunststoff-Bauteile	192
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182
Verpackungskosten senken.....	183
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im	
Chemie-Einkauf.....	148
Chemie-Wissen für den Einkauf	191

ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN

BME-Masterclass: Einkauf von Elektronik.....	149
Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf.....	150
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren	190
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile	
der Elektronik.....	188
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf ..	189



EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN 151

METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF	
Indirekter Einkauf.....	152
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	153
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen.....	154
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen.....	155
Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	135
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	208

BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL	
Einkauf von Professional Services.....	156
Einkauf von Beratungsleistungen.....	157
Warengruppe Externes Personal – Einkaufsstrategien und Preisgestaltung.....	158
BME-Masterclass: Future Workforce Procurement.....	159
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen.....	206
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	207
Einkauf von Marketingleistungen für Neu- und Quereinsteiger.....	160
Marketingwissen für den Einkauf.....	161
Einkauf und Ausschreibung von Printprodukten.....	162

IT UND TELEKOMMUNIKATION	
Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	163
Technikwissen für den IT-Einkauf.....	164
IT-Dienstleister und Partner Management.....	165
IT-Einkauf in der Praxis.....	166
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen.....	167

Telekommunikationseinkauf in der Praxis.....	168
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf.....	209
Rechtswissen für Softwareverträge.....	210
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf.....	211
Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen.....	227
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen.....	228
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	136

INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN.

BME-Masterclass: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement.....	169
Einkauf von Anlagen und Maschinen.....	170
BME-Masterclass: Einkauf von Investitionsgütern.....	171
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile.....	147
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile.....	212
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B.....	213
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?.....	214
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf.....	215
Projektverträge und Claimmanagement in der Einkaufspraxis.....	36

TRAVEL UND FUHRPARK.....

Grundlagen Fuhrparkmanagement.....	172
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	173
Geschäftsreise-Einkauf 4.0.....	174

FACILITY, ENTSORGUNG, VERPACKUNG UND ENERGIE

BME-Masterclass: Kosteneinsparungen beim Einkauf von Energie.....	175
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand.....	176
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne.....	177
Einkauf von Facility-Management-Leistungen.....	178
Einkauf von Reinigungsleistungen.....	179
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen.....	180
BME-Masterclass: Einkauf von Entsorgungsleistungen.....	181
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182
Verpackungskosten senken.....	183



TECHNIK IM EINKAUF 184

Grundlagen Technischer Einkauf.....	15
Technisches Grundwissen für den Einkauf – technische Zeichnungen lesen und verstehen.....	185
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1.....	186
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2.....	187

Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik.....	188
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf.....	189
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren.....	190
Chemie-Wissen für den Einkauf.....	191
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile.....	192
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf.....	145
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile.....	193
Technikwissen für den IT-Einkauf.....	164
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182



RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK 194

EINKAUFSRECHT

Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen.....	195
Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI	67
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1	196
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2	197
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1	198
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2	199
Einkaufsrecht kompakt.....	200
Preisklauseln in Einkaufsverträgen.....	201
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf ...	202
EUDR – Entwurfsfreie Lieferketten sicherstellen	93
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz.....	203
NEU: BME-Masterclass: Rechtssicher im Defence-Einkauf...	204
Das internationale Einkaufsrecht	205
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	250

RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEN EINKAUF.....

Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	206
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	207
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	208
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf..	209
Rechtswissen für Softwareverträge.....	210
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf	211

Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	167
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	173
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile	212

RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN UND ÖFFENTLICHE VERGABE.....

Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	213
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	214
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf	215
Projektverträge und Claimmanagement in der Einkaufspraxis.....	36
Aktuelles Vergaberecht in der Praxis.....	216
Verhandlungsverfahren: Rechts-Know-how für öffentliche Auftraggeber	217
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber	218
NEU: Einsatz von KI in Vergabeverfahren	219
NEU: Das Vergabebeschleunigungsgesetz – Aktueller Stand und Neuerungen.....	220
Leistungsbeschreibung in der öffentlichen Beschaffung....	221
Wertungskriterien im öffentlichen Vergabeverfahren	221
Die Markterkundung als Garant für erfolgreiche öffentliche Beschaffung	222
„Speedvergabe“ – Innovative Instrumente für beschleunigte Beschaffung.....	223
Vergabe durch Sektorenauftraggeber – die SektVO in der Praxis.....	224
Aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern und Senate in der öffentlichen Beschaffung.....	225
Vertragsverlängerungen und Auftragserweiterungen im öffentlichen Einkauf erfolgreich umsetzen.....	226
Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen	227
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen	228

RECHT IN LOGISTIK UND SCM.....

Logistik-Recht aktuell	241
Rechtsfragen Pharmedlogistik	242
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	243
NEU: Zoll für Einkäufer (E-Learning).....	244



LOGISTIK UND SCM 229

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Logistik und Supply Chain Management für Neu- und Quereinsteiger	230
BME-Masterclass: Agiles Supply Chain Planning	231
Resilienz für Ihre Lieferkette.....	232
Prozessoptimierung in der Logistik	233

BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER

Materialdisposition und Bestandscontrolling	234
Fortschrittliches Bestandsmanagement	235
NEU: Disposition mit SAP S4/HANA	236
SAP S/4HANA im Einkauf	82
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleitung.....	237
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182

TRANSPORT UND ZOLL

Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger	238
Einkauf von Frachten – klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien.....	239
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen.....	240
Logistik-Recht aktuell	241
Rechtsfragen Pharmedlogistik	242
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	243
NEU: Zoll für Einkäufer (E-Learning).....	244



GLOBAL SOURCING 246

INTERNATIONAL TRAININGS.....

Englisch für den Einkauf.....	247
Strategic and Tactical Procurement	248

Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	249
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	250
NEU: BME-Masterclass: AI-[R]evolution in Procurement	75

Globale Beschaffungsmärkte.....

Professionelles Global Sourcing.....	251
BME-Masterclass: Zwischen Krisen und Kosten – Globale Verhandlungsstrategien	122
BME International	252
Das internationale Einkaufsrecht	205
BME-Masterclass: Beschaffungsmarkt Indien.....	253
Beschaffung in Asien.....	254
NEU: Einkauf in China erfolgreich gestalten	255
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	243
NEU: Zoll für Einkäufer (E-Learning).....	244



SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF..... 257

MANAGEMENT UND FÜHRUNG

Sicher in der neuen Führungsrolle.....	258
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf	259
Moderne Einkaufsleitung	24
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	260

BME-Masterclass: Frauen erfolgreich im Einkauf	261
Change Management im Einkauf	262
Erfolgreiches Einkaufsmarketing	28
Schnittstellenmanagement im Einkauf	29

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation.....	263
Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI.....	63
Wirkungsvolle Chefentlastung für Assistenz und Sekretariat	17
Souverän handeln in schwierigen Situationen	264
Vertiefungsworkshop: Souveräner handeln in schwierigen Situationen	265
Kompetent in Konfliktsituationen	266
Schlagfertigkeitstechniken – so kontern Sie souverän und selbstsicher	267
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend.....	268
Projektmanagement im Einkauf	34

INHOUSE-SCHULUNGEN 269



INFORMATIONEN UND ANMELDUNG 272

Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	38
BME-Symposium 2026	19
BME Market Research	143
BME eLÖSUNGSTAGE	79
BME Value Day 2026	256
Veranstaltungsorte.....	273
Anmeldung.....	274
Kontakt.....	275

BME AKADEMIE – FÄHIGKEITEN ENTWICKELN – MEHRWERT GENERIEREN

Als eigenständige Bildungseinrichtung des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) bieten wir Ihnen ein ganzheitliches Angebot zur **professionellen, kosteneffektiven und praxisorientierten Aus- und Weiterbildung** Ihrer Einkaufs- und Logistikorganisation. Neben allgemeinen einkaufsstrategischen Themen gehören zu unserem Portfolio Führungskräftetrainings, Verhandlungsführung, Einkaufsrecht, spezifisches Marktwissen sowie Soft-Skill-Themen.

Jährlich bieten wir mit **1.000 Veranstaltungen – bundesweit in Hotels oder online** – ein breites Spektrum an Seminaren, Praxisforen, Masterclasses, Konferenzen und Kongressen. Darüber hinaus bieten wir berufsbegleitende Lehrgänge, Curricula und Inhouse-Schulungen bei Ihnen vor Ort.

In unserem Veranstaltungsangebot finden sich sowohl Fach- und Führungskräfte mit langjähriger Erfahrung als auch diejenigen wieder, die neue Aufgaben in Einkauf und Logistik übernehmen. Unser Angebot ist **branchenübergreifend** und zu unseren Kunden zählen **große Konzerne ebenso wie mittelständische Unternehmen und öffentliche Institutionen**.

Ihr Nutzen

- Aktuelles Fachwissen und innovative Konzepte
- Praxisnahe Qualifikation
- Effiziente und wirtschaftliche Lösungen
- Aufeinander abgestimmte und aufbauende Trainingskonzepte



Bei den **Seminaren** steht die kompakte Wissensvermittlung im Vordergrund. Aufgrund einer angemessenen Gruppengröße können Sie Wissen, Fertigkeiten und Kompetenzen bestmöglich auf- und ausbauen sowie sich mit Teilnehmern anderer Unternehmen austauschen.



Online-Seminare und -Konferenzen

bieten die Möglichkeit, sich von jedem Ort aus fortzubilden. Profitieren Sie von modernen, interaktiven digitalen Methoden und erweitern Sie zusätzlich Ihre Digital- und Medienkompetenz.



Curricula bieten die Möglichkeit, sich intensiver und langfristig mit einem übergreifenden Fachgebiet auseinanderzusetzen. Durch den modularen Aufbau in Pflichtmodule und Wahlmodule können Sie sich ein persönliches, auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen.



Inhouse-Schulungen bieten jede Form der Weiterbildung als ganzheitliches Schulungskonzept oder als Einzellösung bei Ihnen vor Ort. Diese Schulungen können dem Bedarf Ihrer Gruppe angepasst bzw. entwickelt werden. Sie eignen sich besonders bei mehreren Personen mit demselben Schulungsbedarf oder sehr speziellen Themen.



Kongresse, Konferenzen, Praxisforen und Masterclasses zeichnen sich durch Praxisvorträge aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zu aktuellen Themen aus. Daneben bieten sie genügend Raum für den Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen und Referenten.



Lehrgänge bieten die Möglichkeit, sich umfassender, nachhaltig und berufsbegleitend weiterzubilden. Sie sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand. Wählen Sie anhand der Pyramide ▲ (siehe Seite 37) den für Sie passenden Lehrgang: von der Basis- bis zur Führungskräftequalifikation. Mit dem Lehrgang Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE bietet der BME zudem einen nahezu vollständig online durchgeführten Lehrgang an.



Neben unseren Veranstaltungen bieten wir Ihnen eine Reihe **weiterer Services** an, die Sie in Ihrer Einkaufstätigkeit unterstützen: Netzwerkgruppen und Young Professionals zum fachlichen Austausch und Networking sowie den BME-Service Personal & Karriere inkl. Jobportal und den BME-Service Recht & Compliance inkl. einem branchenübergreifenden Code of Conduct.



E-Learnings bieten die Möglichkeit, sich individuell bei freier Zeiteinteilung und an jedem Ort fortzubilden.

EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN

METHODEN UND STRATEGIEN

Grundlagen des Einkaufs	12
Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	13
Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	14
Grundlagen Technischer Einkauf	15
Operativer Einkauf	16
Wirkungsvolle Chefentlastung für Assistenz und Sekretariat	17
Beschaffungsmarktforschung im Internet	18
BME-Symposium Einkauf und Logistik	19
Der strategische Einkauf	20
Strategic and Tactical Procurement	248
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber	218
TCO und Prozesskosten im Einkauf	21
Make-or-buy- und Lease-or-buy-Entscheidungen	22
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf	23
Moderne Einkaufsleitung	24
Den Einkauf im Mittelstand richtig aufbauen und positionieren	25
Grundlagen Einkauf in der Pharmaindustrie	26
Quick Wins – Die wirksamsten Instrumente im Einkauf	27
Erfolgreiches Einkaufsmarketing	28
Schnittstellenmanagement im Einkauf	29
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen	155
Strategisches Materialgruppenmanagement	30
Einkaufsallianzen und -kooperationen	31
BME-Masterclass: Einkauf von komplexen Portfolios	32

PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT

Der Projekteinkauf	33
Projektmanagement im Einkauf	34
Erfolgreiche Verhandlungsführung in Projekten	35
Projektverträge und Claimmanagement in der Einkaufspraxis	36

LEHRGÄNGE

Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	38
BME-Zertifikatslehrgang: Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK)	39
BME-Zertifikatslehrgang: Data Analyst Procurement	40
BME-Zertifikatslehrgang: KI-Manager im Einkauf	42
BME-Zertifikatslehrgang: Zertifizierter KMU-Einkäufer	44
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)	46
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE	48
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®	50
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®	52





GRUNDLAGEN DES EINKAUFES

Sie lernen die Basics in Einkauf und Beschaffung sowie deren Ziele, Methoden, Abläufe und betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen. Sowohl das theoretische Wissen als auch die praktische Methode mit Abläufen des operativen und strategischen Einkaufs werden flexibel erörtert.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit der Aufgabenstellung sowie mit Werkzeugen und Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen

METHODIK: Abfrage der Erwartungen und Interessenschwerpunkte, Vortrag, Gruppendiskussion, Gruppenarbeit sowie praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



www.bme.de/eks-ein

SEMINARINHALTE

Ziele und Aufgaben des heutigen Einkaufs

- › Funktion und Bedeutung der Beschaffung
- › Erwartungen an den Einkauf – was müssen Einkäufer von heute können?
- › Interne Zusammenarbeit mit Technik, Qualität etc.
- › Zieldreieck des Einkaufs – Kosten, Qualität und Zeit
- › Hebelfunktion des Einkaufs auf den Unternehmensgewinn

Der Beschaffungsprozess – eine Übersicht

- › Ablauf des Beschaffungsprozesses
- › Von der Beschaffungsmarktforschung zum Vertrag
- › Aufgaben im Einkauf

Marktrecherche und Lieferantensuche

- › Welche Infos werden für Entscheidungen benötigt?
- › Einsatz des Internets zur Informationsbeschaffung
- › Übersicht über aktuelle Lieferantenverzeichnisse
- › Lieferantenzulassung – sinnvolle Zulassungskriterien
- › Lieferantenbesuche und Lieferantenaudits

Den richtigen Lieferanten finden

- › Professionell anfragen und ausschreiben
- › Lasten- und Pflichtenhefte
- › Angebote vergleichen
- › Gewichteter Mehrfaktorenvergleich – Durchführung einer Nutzwertanalyse

Operatives Lieferantenmanagement

- › Lieferantenbewertung und Lieferantencontrolling
- › Bewertung der Lieferantenleistung
- › Kennzahlen zur Performancemessung
- › Kennzahlensysteme

Grundzüge des Einkaufsrechts

- › Nomenklatur und Abgrenzung von Vertragstypen (Kaufvertrag, Werkvertrag ...)
- › Welcher Vertrag für welchen Fall?
- › Wesentliche Inhalte eines Vertrags
- › Auswahl an typischen Fallstricken

Die ersten Schritte zur strategischen Beschaffung

- › Werkzeuge für den professionellen Einkauf
- › ABC/XYZ-Analyse – das Basistool richtig einsetzen
- › Mit Lieferanten- und Produktportfolios arbeiten
- › Kosten- und Wertanalyse: Definition, Abgrenzung und Einsatz
- › Prozessanalyse – auf dem Weg zum effizienteren Einkaufen

Richtig verhandeln

- › Grundlagen der Kommunikation bzw. des Verhandels
- › Erfolgsfaktoren des Verhandels
- › Vorbereitung, Planung und Durchführung der Verhandlung
- › Auftreten und Körpersprache
- › Argumentationsaufbau – richtige Verhandlungsstrategien



- + Kompetente und praxisorientierte Vermittlung des Basiswissens im Einkauf
- + Individuelles Eingehen auf Teilnehmerfragen
- + Praxiserfahrener Referent: aus der Praxis für die Praxis



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MWSt.	
25. – 26.03.2026	ONLINE		382630331	1.495,-
20. – 21.04.2026	DÜSSELDORF		352604016	1.495,-
09. – 10.07.2026	ONLINE		382630705	1.495,-
22. – 23.09.2026	ONLINE		382630928	1.495,-
21. – 22.10.2026	FRANKFURT		352610025	1.495,-
10. – 11.12.2026	MÜNCHEN		352612015	1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BASISWISSEN IM EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

In einer Woche erhalten Sie einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des modernen Einkaufs. Das Seminar versetzt Sie in die Lage, Ihre Aufgaben in Ihrem neuen Arbeitsgebiet schneller erfolgreich wahrzunehmen.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben im Einkauf neu übernehmen oder in den Einkauf wechseln, um sich auf ihre neue Tätigkeit optimal vorzubereiten. Angesprochen sind aber auch Techniker, die einen soliden Einblick in die Einkaufsprozesse gewinnen möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Übungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Tag 1 – 3: Andreas Stollenwerk, Tag 4 – 5: RA Dr. Jan Bohnstedt



www.bme.de/eks-neu

SEMINARINHALTE

1 ½ Tage | Grundlagen Einkauf

- › Entwicklung der Beschaffungsfunktion
- › Ziele und Aufgaben des Einkaufs
- › Der Beschaffungsprozess
- › Fach- und Methodenkompetenzen im Einkauf
- › Beschaffungsmarktforschung
- › Ausschreibung, Anfrage und Angebotsanalyse
- › Lieferantensuche, -auswahl, -qualifizierung und -zulassung
- › Bestellabwicklung und Disposition
- › Strategische Analysen und Beschaffungsstrategien
- › Kostenanalyse und Prozessoptimierung
- › Lieferantenbewertung, Einkaufskennzahlen und Einkaufsreporting
- › Materialgruppenmanagement und Risikomanagement
- › Übersicht: Projektwerkzeug im Einkauf

1 ½ Tage | Grundlagen Verhandlungsführung

Verhandlungspsychologie und Verhandlungstypen

- › Motivation und innere Einstellung zur Verhandlung
- › Wahrnehmung: Wie sehe ich mich und wie sehen mich die anderen?
- › „Für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance“: Auftreten optimieren
- › Welche Verhandlungstypen gibt es?

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung: Ziele und Verhandlungsunterlagen
- › „Die Schuhe des Gegenübers“ anziehen
- › Aufbau einer Verhandlungsstrategie
- › Checkliste für eine gelungene Vorbereitung

Optimale Gesprächsführung

- › Sprache und Körpersprache in Verhandlungen
- › „Wer fragt, der führt“
- › Verstehen und verstanden werden
- › Integrität und Einfühlungsvermögen
- › Aufbauen von Verhandlungsdruck: Gespräche vertagen

Argumentation in Verhandlungen

- › Überzeugen mit Argumenten
- › Nutzen aufzeigen und rechenbar machen
- › „Der Plan B“: Umgang mit Unerwartetem

Abwehr von Preiserhöhungsforderungen

- › Preisnachlässe erreichen
- › Agieren statt reagieren

Verhandlung mit mehreren Personen

- › Verhandlungen im Team: Aufgaben und Rollen
- › Wenn der/die Vorgesetzte mit dabei ist

2 Tage | Grundlagen Einkaufsrecht

Vertragsarten und -inhalte

- › Die wichtigsten Vertragsarten
- › Bestandteile eines Vertrages

Rechtsprobleme beim Abschluss von Verträgen

- › Angebot und Annahme
- › Die Anfechtung von Willenserklärungen
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- › Rechtsfolgen nichteinbezogener und unwirksamer Klauseln
- › Kritische Klauseln

Regelungen der Verjährung

- › Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- › Unmöglichkeit
- › Gefahrtragung bei Übernahme
- › Lieferverzug und Zahlungsverzug

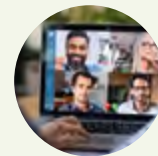
Gewährleistungsansprüche

- › Nacherfüllungsanspruch, Rücktrittsrecht und Minderung
- › Schadensersatzansprüche
- › Auswirkung einer Garantie
- › Mängelrüge und Verjährung
- › Änderung durch die Schuldrechtsreform

Jetzt auch als **Online-Training:**

Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger

Mehr Informationen auf Seite 14 oder unter www.bme.de/eks-neu



			zzgl. MwSt.	
13. – 17.04.2026	FRANKFURT	352604035	2.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 5. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
24. – 28.08.2026	HAMBURG	352608002	2.495,-	
16. – 20.11.2026	STUTTGART	352611019	2.495,-	



CRASHKURS EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

Dieses Online-Seminar vermittelt die wichtigsten Instrumente des operativen Einkaufs und deren praktischen Einsatz im Unternehmen. Neben der professionellen Analyse des Beschaffungsmarktes und dem professionellen Erstellen von Anfragen und Analysieren von Angeboten lernen Sie, wie Sie Lieferanten sicher auswählen, und erste strategische Grundlagen. Außerdem erhalten Sie praktische Tipps zur professionellen Arbeit im Einkauf.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger im Einkauf mit keinen oder wenig Vorkenntnissen

METHODIK: Vortrag, Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch, aktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



www.bme.de/eks-neuv

SEMINARINHALTE

Ziele und Aufgaben im Einkauf/Beschaffungsmarktforschung

- › „Bestellen Sie noch oder kaufen Sie bereits ein?“
- › „5R“: das Zieldreieck des modernen Einkaufs
- › Die Organisation des Einkaufs in Unternehmen
- › Back-Door-Selling: Entstehen von Bedarfen im Unternehmen
- › Der operative Einkaufsprozess im Unternehmen
- › Schlüsselfragen zur Beschaffungsmarktforschung
- › Quellen der Informationsrecherche im Einkauf
- › Inhalte einer Anfrage für Güter und Dienstleistungsbedarfe
- › Anfragestrategien: Preisanfragen, Lasten- und Pflichtenhefte und Leistungsbeschreibungen
- › Prozess der Lieferantenauswahl im Unternehmen
- › Informationsbedarf und Kriterien zur Lieferantenauswahl

Strategische Grundlagen und Profi-Werkzeuge für den Einkauf

- › Analyse der Einkaufsdaten und strategische Ziele
- › ABC-Analyse: Einsatzmöglichkeiten und deren praktischer Nutzen
- › XYZ-Analyse: Die geeignete Bevorratungsstrategie definieren
- › Grundlegende Versorgungsstrategien: Single, Global oder Direct Sourcing
- › Preisstrukturanalysen auf Basis der Zuschlagskalkulation und der Deckungsbeitragsrechnung
- › Einsatz der Preismengenformel sowie Skonto und Incoterms2020
- › Verwendung von Preisgleitklauseln in der Praxis
- › Prozessoptimierungsmaßnahmen im Einkauf
- › eProcurement: Kataloge, Marktplätze und Auktionen
- › Kriterien zur professionellen Lieferantenbewertung
- › Grundlegende Methoden zur Einsparermessung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

04. – 05.05.2026	ONLINE		382630501	1.495,-
01. – 02.09.2026	ONLINE		382630903	1.495,-
30.11. – 01.12.2026	ONLINE		382631128	1.495,-
				ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



GRUNDLAGEN TECHNISCHER EINKAUF

Sie erlernen die Grundlagen aus Betriebswirtschaft und Technik zum Einkauf technisch anspruchsvoller Güter, Produkte, Anlagen und Dienstleistungen. Sie erarbeiten sich das Grundwissen für den Einsatz von Analysemethoden zur Erkennung und Nutzung von Kostensenkungspotenzialen und qualifizieren sich für die Mitarbeit in Projekten und zur Lieferantenqualifizierung. Die Grundlagen zur Nutzung und Kombination technischer sowie betriebswirtschaftlicher Methoden für eine optimale marktgerechte Beschaffung und erste Beratungsansätze für die Lieferanten zur Kostenoptimierung in der Herstellung werden vorgestellt. Sie lernen, die Auswirkungen von technischen Anforderungen auf die Preisgestaltung einzuschätzen und intern wie gegenüber Lieferanten zu steuern.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger im Einkauf aus Technik und Betriebswirtschaft, die technische Güter und Leistungen beschaffen oder zukünftig beschaffen werden, technische Mitarbeiter, die betriebswirtschaftliche und technische Methoden bei Beschaffungen optimal nutzen möchten, sowie Projektbeteiligte, die mit technisch ausgerichteten Beschaffungsaufgaben betraut sind

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen

SEMINARLEITUNG: Ralph G. Präuer



www.bme.de/eks-tec

SEMINARINHALTE

Grundlagen und Besonderheiten: Technischer Einkauf, Projekteinkauf und Einkauf

- › Entwicklungen und Trends im Einkauf
- › Herausforderungen und globale Einflüsse
- › Einkaufsorganisation und Beschaffungsprozess
- › Ziele, Abgrenzung, Unterschiede und Anforderungen – Allgemeiner und Technischer Einkauf

Einbindung des Technischen Einkaufs in Produktentwicklung, Konstruktion und Projekteinkauf

- › Grundlagen der Kalkulation und Kalkulationsmodelle
- › Produktentstehungsprozess
- › Einbindung des Einkaufs
- › Grundlagen des Projektmanagements für den Technischen Einkauf
- › Das Einkaufsprojekt

Grundlagen der Methoden und Instrumente des technischen Einkaufs wie FMEA, Wertanalyse, QFD und Prozessanalysen

- › Überblick über Aufbau und Struktur der Tools
- › Anwendung, Ziele und Potenziale
- › Nutzung intern und zusammen mit Lieferanten

Technische Spezifikationen nutzen: Lasten-, Pflichtenheft, Anfragen und Ausschreibung

- › Einfluss technischer Vorgaben auf Preise
- › Notwendige Vorgaben und Erarbeitung von Vereinfachungspotenzialen
- › Unterschiede, Anwendung und Gestaltung von professionellen Anfragen, Ausschreibungen, Pflichten-/Lastenheften
- › Auswertung
- › Steuerung technischer Vorgaben

Kosteneinsparpotenziale erkennen, entwickeln und umsetzen

- › Kostenanalysen
- › Kostentreiber analysieren
- › Technische Audits

Lieferantensuche, -qualifizierung und Lieferantenmanagement im Technischen Einkauf

- › Einbindung und Steuerung von Lieferanten
- › Lieferantenauswahl, -entwicklung und -integration
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung

Verhandeln technisch komplexer Produkte

- › Verhandlungsablauf, -vorbereitung und -durchführung
- › Synergien kaufmännischer und technischer Aspekte

Grundlagen rechtlicher Vertragsaspekte für den Technischen Einkauf aus Beschaffungssicht

- › Grundlagen von Einkaufsverträgen
- › Dienst- und werkvertragliche Unterschiede
- › Grundwissen von Haftung, Gewährleistung und Garantie für den Einkauf



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

21. – 23.04.2026	ONLINE	382630411	1.895,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
30.06. – 02.07.2026	NÜRNBERG	352606031	1.895,-	
27. – 29.10.2026	FRANKFURT	352610032	1.895,-	



OPERATIVER EINKAUF

REIBUNGSLOSE EINKAUFSPROZESSE DURCH PRIORISIERUNG UND STAKEHOLDER MANAGEMENT

NEU

In vielen Unternehmen übernimmt der operative Einkauf eine Schlüsselfunktion: Er sorgt für die zuverlässige und rechtssichere Beschaffung, ist gleichzeitig Umsetzer strategischer Vorgaben und Servicepartner für interne Fachabteilungen. Daraus ergeben sich vielfältige Herausforderungen: Wie bildet man Standardprozesse optimal ab? Wer bekommt zuerst was – und warum? Wie begegnet man eskalierenden Anforderungen von Bedarfsträgern oder kurzfristigen Sonderwünschen? Und wie gelingt es, bei steigendem Druck Prioritäten zu setzen und souverän zu kommunizieren? Sie lernen, Ihre Rolle im Zusammenspiel mit internen und externen Stakeholdern klarer zu definieren, Kommunikationsmuster zu reflektieren und ihre Prioritäten besser zu steuern. Sie erkennen persönliche Blockaden, stärken Ihr Selbstmanagement und entwickeln konkrete Werkzeuge zur erfolgreichen Schnittstellenarbeit.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem operativen Einkauf, die als Schnittstelle zum strategischen Einkauf und zu internen Bedarfsträgern agieren und ihre Wirksamkeit, Zusammenarbeit und Priorisierung im Alltag optimieren möchten

METHODIK: Das Seminar kombiniert fundierte Fachinhalte mit praxisorientierten Übungen und Fallbeispielen. Reflexionsphasen, Gruppenarbeiten und anwendbare Tools sichern den nachhaltigen Transfer in den Arbeitsalltag.

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible


www.bme.de/eks-opr

SEMINARINHALTE

Rolle und Selbstverständnis im Wandel

- › Der operative Einkauf 2025+: Zwischen Abwicklung, Steuerung und Verantwortung
- › Vom Bestellabwickler zum proaktiven Business Partner
- › Neue Anforderungen: Technisches Verständnis, Datenkompetenz, Kommunikationsstärke
- › Abgrenzung und Zusammenarbeit mit strategischem Einkauf, Bedarfsträgern und Lieferanten

Stakeholder erkennen und verstehen

- › Wer sind unsere internen Stakeholder?
- › Wer hat welche Ziele?
- › Erwartungen professionell abholen, steuern und priorisieren
- › Werkzeuge für bessere Abstimmung und reibungslose Zusammenarbeit

Operativer Einkaufsprozess – heute digital & vernetzt

- › Überblick über den P2P-Prozess und seine Schnittstellen
- › Effiziente Steuerung von Bedarf, Bestellung, Wareneingang, Reklamationsmanagement und Rechnung
- › Wie entstehen reibungslose Übergaben im Team?
- › Chancen durch E-Procurement, KI-gestützte Tools und digitale Assistenz

Kommunikation & Konfliktmanagement im Tagesgeschäft

- › Interessen erkennen, Positionen trennen
- › Strategien zur Deeskalation im Spannungsfeld operativer Einkauf/Fachabteilung
- › Klar, freundlich, verbindlich kommunizieren – auch unter Druck

KPIs & Performance-Messung im operativen Einkauf

- › Welche Kennzahlen echte Wirkung zeigen und Vertrauen schaffen
- › Performance sichtbar machen – für Stakeholder und Teamleitung

Persönliche Blockaden und Glaubenssätze auflösen

- › Typische innere Muster: „Ich bin nur die Ausführung“
- › Vom Erlediger zum Mitgestalter – durch innere Klarheit, Entscheidungsstärke und Präsenz
- › Strategien zur Selbststärkung und authentischem Auftreten

Selbstorganisation und Energie-Management

- › Tools zur Aufgabenstrukturierung (Eisenhower, Kanban-Elemente, Scrum-Elemente)
- › Fokus und Klarheit im hektischen Arbeitsumfeld
- › Grenzen setzen – konstruktiv Nein sagen – und trotzdem in Beziehung bleiben



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2026
05. – 06.10.2026



FRANKFURT
ONLINE



352606035
382631035



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



WIRKUNGSVOLLE CHEFENTLASTUNG FÜR ASSISTENZ UND SEKRETARIAT

EFFIZIENT UND STRUKTURIERT DURCH OFFICE MANAGEMENT, KOMMUNIKATION UND RESILIENZ

In diesem Seminar erhalten Sie konkrete Tipps und nützliche Instrumente, um Ihre Vorgesetzten effektiv zu unterstützen. Neben guter Organisation und professionellem Office Management ist dazu auch eine klare Kommunikation und hohe Resilienz gefordert – all diese Facetten der Assistenz-Verantwortung werden in diesem Seminar betrachtet und geübt.

ZIELGRUPPE: Mitarbeitende aus Assistenz, Teamoffice und/oder Sachbearbeitung, die konkrete Tipps für ihre tägliche Arbeit und die Zusammenarbeit mit ihrer Führungskraft erhalten möchten

METHODIK: Fachlicher Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Checklisten.
Auf Wünsche und Fragen der Teilnehmenden wird eingegangen.

SEMINARLEITUNG: Sibylle May



www.bme.de/eks-1x1

SEMINARINHALTE

Standortbestimmung

- › Fachliche und persönliche Kompetenzen
- › SWOT-Analyse: Gewinnen Sie mit Ihren Stärken
- › Change-Management: Wo sind Veränderungen erforderlich?
- › Aufgabendefinition

Zeitmanagement und Resilienz

- › Zeitmanagement: Den Tag sinnvoll gestalten
- › Kommen Sie Zeitdieben und Störfaktoren auf die Spur
- › Prioritäten setzen, aber richtig
- › Welcher Stresstyp sind Sie?
- › Methodenkoffer: Umgang mit Stress

Professionelle Chefentlastung

- › Chef/Team entlasten: Gegenseitige Erwartungen abgleichen
- › Entscheidungsreife Zuarbeit
- › Chef Offroad: Virtuelle Chefentlastung
- › Agieren statt reagieren
- › Verschiedene Cheftypen ideal unterstützen

Erfolgsfaktor Kommunikation

- › Die Macht der Sprache: Gesagt ist nicht verstanden!
- › Gesprächsführung auf verschiedenen Ebenen optimieren
- › Einsatz der Hilfsmittel für die Kommunikation
- › Wirkungsvoll argumentieren
- › Informationsmanagement: Wie und wann?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



24.04.2026
23.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630418
382631021



895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG IM INTERNET

EFFIZIENTE UND ZIELGERICHTETE INFORMATIONSSUCHE FÜR EINKÄUFER

In einem Tag werden Ihnen am Rechnerarbeitsplatz die wichtigsten Internetseiten für den Einkauf vorgestellt und wertvolle Informationen zur Beschaffungsmarktforschung zu diesen gegeben. In Übungen erhalten Sie Zugang zu Marktplätzen zur Lieferantensuche und Online-Quellen für die Einkaufspraxis. Es werden Informationsquellen zu Marktpreisentwicklungen, Einkaufsportalen, Beschaffungsdienstleistern und vielen anderen Inhalten mitgeteilt und direkt ausprobiert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Einkaufscontrolling, Supply Chain Management

METHODIK: Interaktives Seminar mit viel Praxis und weniger Theorie, Internetrecherche am PC

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



www.bme.de/eks-ire

SEMINARINHALTE

Suchmaschinen nutzen und Suchstrategien im Internet

- › Suchmaschinen und Metasuchmaschinen, Onlinekataloge
- › Effektives Suchen – die richtige Suchstrategie
- › Suchdienste, Webkataloge, Foren und Communities

Marktwissen zu Gütern und Materialien

- › Börsennotierte und amtliche Preisentwicklungen für Waren
- › Lieferantendatenbanken, Bonitäts-, Firmen- und Insolvenzauskünfte
- › Einkaufs- und Wirtschaftsverbände
- › Internationale Marktstatistiken und -datenbanken
- › Plattformen für Marktforschungsaufträge und Beschaffungsdienstleister

Fachwissen für den Einkauf

- › Einkaufskennzahlen und -controlling, Formelsammlungen
- › Anfrageportale, Preisagenten und Preisvergleichsagenturen
- › Verhandlungsführung, Rhetorik und Körpersprache
- › Einkaufshomepages und -portale
- › Wirtschaftswissen, -datenbanken und -nachrichten

Marktplätze für den Einkauf

- › Messen, nationale und internationale Messedatenbanken
- › Marktplätze für Energie, Facility-Management, Handwerker, Dienstleistungen
- › Marktplätze für Transport, Gebrauchtmachines, Media, Werbung, IT und Patente
- › Marktplätze für Aus- und Weiterbildung im Einkauf

Global Sourcing

- › Internationale Markt- und Lieferantendatenbanken
- › Interkulturelles Wissen für den Einkauf
- › Außenwirtschaftsinformationen und Weltbanken

Einkaufsservices

- › Umrechner, Übersetzer und Wörterbücher
- › Sammlungen, Korrespondenz in Geschäftsbeziehungen



- + Direktes Arbeiten am PC
- + Hoher Praxisbezug



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06.05.2026
21.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630506
382631019



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



61

SYMPOSIUM

EINKAUF LOGISTIK

18.-19.11.2026

STATION BERLIN

**FRÜH-
BUCHERPREIS
SICHERN!**



PERSPEKTIVEN, HANDLUNGSOPTIONEN UND ERFOLGSMODELLE

- Procurement4Future
- Vordenker4Inspiration
- Supply Chain4Excellence



190+ REFERENTEN

Neue Impulse für Ihre Praxis



1300+ TEILNEHMER

Viel Raum für Austausch eröffnet neue Perspektiven



130+ AUSSTELLER

Kompakter Marktüberblick in der Fachmesse





DER STRATEGISCHE EINKAUF

Sie werden mit der Komplexität des Einkaufsgeschehens vertraut gemacht, teilweise zwingende Abhängigkeiten werden verdeutlicht. Die für den mittel- und langfristigen Erfolg notwendige überlegte und strategische Vorgehensweise wird vermittelt. Sie lernen, wie Sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die in strategischen Funktionen arbeiten oder in den strategischen Einkauf wechseln werden

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Manfred Schmid



www.bme.de/eks-sek

SEMINARINHALTE

Einkaufspolitik und -strategie

- › Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
- › Struktur des Beschaffungsprozesses und der Einkaufsarten
- › Grundlagen strategischen Arbeitens
- › Methoden und KI-Prompts zum Aufbau von Strategien

Verschiedene Strategien in Einkauf und Warengruppenmanagement

- › Einordnung der Standardstrategien
- › Sourcing-Strategien im geopolitischen Umfeld
- › Preispolitik, Wettbewerb und Verhandlungsansätze
- › Digitalisierung aus der Perspektive des Strategischen Einkaufs
- › 10 Kernelemente eines wirksamen Warengruppenmanagements

Methoden und Stellhebel im Strategischen Einkauf

- › Portfolio-Techniken
- › Potenzialanalysen
- › Kennzahlen und Reporting
- › Risikomanagement und Versorgungssicherheit

Lieferantenmanagement

- › Zielsetzung, Chancen, Risiken
- › Beschaffungsmarketing
- › Strukturiertes Onboarding von Lieferanten
- › Lieferantenentwicklung und Künstliche Intelligenz
- › Wettbewerb und smarte Vergabeprozesse

Lieferantenbewertung

- › Notwendigkeit und Systematik
- › Informationsquellen und Marktanalysen
- › Methoden der Lieferantenbewertung
- › Problematik einer objektiven Bewertung

%

Sie sparen 200,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „TCO und Prozesskosten im Einkauf“ (Seite 21) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
19. – 20.05.2026	ONLINE		382630517	1.495,-
29. – 30.06.2026	LEIPZIG		352606028	1.495,-
09. – 10.09.2026	DÜSSELDORF		352609006	1.495,-
26. – 27.10.2026	ONLINE		382631026	1.495,-
30.11. – 01.12.2026	STUTTGART		352611035	1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



TCO UND PROZESSKOSTEN IM EINKAUF

KOSTENBETRACHTUNG – OPTIMIERUNG – CONTROLLING

Neben den direkten Einsparpotenzialen dürfen auch Prozesskosten nicht außer Acht gelassen werden. Darüber hinaus müssen für eine ganzheitliche Betrachtung – insbesondere beim Global Sourcing – die Total Cost of Ownership (TCO) stärker in den Fokus rücken. In diesem Seminar erfahren Sie deshalb, wie Sie sowohl die Prozesskosten als auch die Gesamtkosten ermitteln, welche Optimierungsansätze es gibt und wie Sie ein entsprechendes Einkaufscontrolling bei dieser Tätigkeit unterstützen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Einkaufscontrolling sowie aus Servicebereichen, die sich mit einer Optimierung der Versorgungskosten und der dazugehörigen Prozess-/administrativen Kosten auseinandersetzen

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Manfred Schmid



www.bme.de/eks-pke

SEMINARINHALTE

Prozesskosten im Einkauf

- › Prozesskosten als wesentlicher Kostenfaktor
- › Darstellung der Prozesskosten
 - Direkte Prozesskosten im Einkauf
 - Indirekte Prozesskosten im Einkauf

TCO-Praxisbeispiele im ...

- › Investitionsgütereinkauf
- › Materialeinkauf
- › C-Teile-Management
- › Dienstleistungsbereich

Prozesskostenoptimierung: Kostenreduzierungen durch ...

- › Setzen von Schwerpunkten
- › Einführung von Optimierungen in der Ablauforganisation
- › Beispiele von Optimierungsmöglichkeiten

Grundsätze des Total Cost of Ownership (TCO)

- › Preisvergleiche im Global Sourcing
- › Struktur der Kostenarten
- › Kostenanalysen für den effektiven Vergleichsansatz

Aufbau einer TCO-Struktur

- › Prozesskostenansätze
- › Zeitraum für TCO-Vergleiche
- › Mengengrundsätze
- › Prozesskosten in involvierten Bereichen

%

Sie sparen 200,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Der strategische Einkauf“ (Seite 20) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



21.05.2026
28.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630522
382631031



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



MAKE-OR-BUY- UND LEASE-OR-BUY-ENTSCHEIDUNGEN

EINKAUFsstrategie TRIFFT AUF UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Die Teilnehmer bekommen adaptierbare Standardprozesse und Werkzeuge für sowohl Make-or-Buy (MOB)- als auch Lease-or-Buy (LOB)-Entscheidungen an die Hand, mit denen sie unnötige Detailanalysen für unkritische Güter und Leverage-Güter unterbinden und Reibungsverluste aufgrund von Schnittstellendiskussionen über Rollen und Verantwortlichkeiten minimieren können. Teilnehmer aller typischen Stakeholder-Gruppen lernen ihre Rollen und Aufgaben in diesen strategischen Entscheidungsprozessen kennen und können bei der Diskussion in ihren Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zur effizienten, effektiven und stressfreien Entscheidungsfindung leisten. Kritische Erfolgsvoraussetzungen dafür werden diskutiert. Die strategische Bedeutung des Einkaufs wird gestärkt und die Geschäftsführung wird entlastet.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Controller, Projektleiter, Programmleiter und Geschäftsführer, sowie alle anderen in Make-or-Buy- und/oder Lease-or-Buy-Entscheidungen und -Prozesse eingebundenen Mitarbeiter

METHODIK: Vortrag, Gruppenarbeit, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Thomas Meyer



www.bme.de/eks-mob

SEMINARINHALTE

Anlässe für Make-or-Buy (MOB)- und Lease-or-Buy (LOB)-Analysen

- › Typische Materialgruppen?
- › Recap: Beschaffungsstrategie „in a Nutshell“ – die Einkaufsmatrix
- › Anlässe und Beispiele für MOB-Analysen
- › Anlässe und Beispiele für LOB-Analysen
- › Sind MOB- und/oder LOB-Entscheidungen Sache des Einkaufs? Wer sollte entscheiden?

Stakeholder und Verantwortlichkeiten

- › Bereichsübergreifende Managementprozesse – Stakeholder aus allen Bereichen
- › Rollenverteilung in Projekten
- › Typische Schnittstellendiskussionen

Probleme und Verbesserungspotenziale

- › Sammlung typischer Ineffizienzen und Probleme
- › Ursache-Wirkung-Analyse der Probleme in MOB-Entscheidungsprozessen

Lösungsansätze: Prozessmodelle und Tools

- › 6-Schritte MOB-Prozess und unterstützende Tools (Excel)
- › LOB-Prozess und unterstützende Tools (Excel)
- › Zusammenfassung kritischer Erfolgsvoraussetzungen für effiziente Prozesse
 - Mitarbeiter: Kompetenzen und Persönlichkeiten
 - Kultur und Werte: Teamgeist, Diversität, Wertschätzung
 - Organisation: Rollen und Verantwortlichkeiten
 - Systeme: nutzerfreundlich und akzeptiert
 - Strategie: Beschaffungsstrategie und Einkaufsstrategie
- › Eine MOB-Richtlinie zur Festschreibung von Aufgaben, Rollen und Verantwortlichkeiten?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

24.06.2026 08.12.2026	ONLINE ONLINE	 	382630638 382631214	zzgl. MwSt.
			595,- 595,-	ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



STRATEGISCHES WERTSCHÖPFUNGSMANAGEMENT IM EINKAUF

DIE LANGFRISTIGE ZUSAMMENARBEIT MIT WICHTIGEN LIEFERANTEN MANAGEN

Dieses Seminar vermittelt ein ganzheitliches Verständnis des Wertschöpfungsmanagements im Einkauf. Neben der Entwicklung von Einkaufs-, Warengruppen- und Lieferantenstrategien lernen Sie Maßnahmen des strategischen Wertschöpfungsmanagements kennen. Außerdem erhalten Sie wertvolle Ideen für eine langfristige, strategische Zusammenarbeit mit Lieferanten.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain und Materialwirtschaft, die langfristig mit Lieferanten zusammenarbeiten wollen.

METHODIK: Training, Gruppendiskussion und -arbeiten, Analysen, Übungen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



www.bme.de/eks-wsm

SEMINARINHALTE

Identifikation wichtiger Warengruppen und Lieferanten

- › Datenbasis zur Erstellung von Warengruppendossiers
- › Die Ausgestaltung der Warengruppenstrategie mit der „Strategy Map“
- › Welche Chancen bietet das Porter-Modell für den Einkauf?
- › Toolbox der strategischen Methoden und Maßnahmen
- › Analyse der Lieferantenstruktur in der Supply Chain
- › Auswahlkriterien strategischer Lieferanten im Wertschöpfungsmanagement

Handlungsfeld: Kapital

- › Kostentreiberanalyse: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- › Verbesserung der Liquidität im Wertschöpfungsmanagement
- › Wertanalyse und Target Costing in der Wertschöpfungskette
- › Supply Chain Financing – nicht nur zur Beschleunigung der CCC-Zeit

Handlungsfeld: Lieferanten

- › Nutzen von Desktop Procurement und Lieferantenfitnessprogrammen
- › Kollaborative Geschäftsentwicklung im Wertschöpfungsmanagement
- › 360°-Supplier-Development und Core Cost Engineering
- › Disruptive Procurement im Einkauf 4.0 – oder wie sieht die neue Zukunft aus?

Handlungsfeld: Koordination und Prozesse

- › Innovationswettbewerbe: Produkteigenschaften gemeinsam generieren
- › Simultaneous Engineering statt sequenzielles Arbeiten mit Lieferanten
- › Supplier Managed Inventory – smartes Bestandsmanagement in der Supply Chain
- › Nachhaltigkeitsmanagement im Wertschöpfungsprozess

Handlungsfeld: Krise und Risiko

- › Aufbau eines Risikomanagements für strategische Lieferanten
- › Systematische Sammlung von Risikoinformationen
- › Bewertung von Schäden und Eintrittswahrscheinlichkeiten
- › Risikoabsicherung durch Hedging, 2nd Source oder Substitutionsanalyse

Handlungsfeld: Know-how

- › SWOT-Analysen im Wertschöpfungsmanagement
- › Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Einkaufsorganisation
- › Zukünftige Kernkompetenzen des Einkaufs
- › Zukunftsausblick: Nutzen der Spieltheorie bei Verhandlungen mit Lieferanten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06. – 07.07.2026
19. – 20.10.2026



ONLINE
FRANKFURT



382630702
352610021



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



MODERNE EINKAUFSL EITUNG

DEN EINKAUF WIRKUNGSVOLL STEuern UND ZUKUNFTSORIENTIERT FÜHREN



Effiziente Einkaufsleitung bedeutet weit mehr als nur Beschaffungsprozesse steuern: Sie setzen Impulse für die strategische Ausrichtung, gestalten Lieferantenbeziehungen zukunftssicher und tragen als Führungskraft maßgeblich zum Wertbeitrag Ihres Unternehmens bei. In diesem Intensivseminar vertiefen Sie Ihre Kompetenzen entlang der zentralen Handlungsfelder einer modernen Einkaufsleitung und erweitern Ihr Führungs- und Steuerungswissen für anspruchsvolle Herausforderungen in dynamischen Märkten.

ZIELGRUPPE: Sowohl angehende als auch erfahrene Führungskräfte und leitende Mitarbeiter im Einkauf, die ihre Kompetenzen in Leadership, Organisation, Strategie und Performance-Steuerung aufbauen bzw. weiterentwickeln wollen

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, praxisorientierter Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Hans Boot



www.bme.de/kom-ekl

SEMINARINHALTE

Strategische Ausrichtung des Einkaufs

- › Rolle und Positionierung der Einkaufsleitung im Unternehmen
- › Verknüpfung von Einkaufszielen mit Unternehmenszielen
- › Entwicklung und Operationalisierung strategischer Einkaufsziele
- › Nutzung von KI-Tools für ein professionelles Warengruppenmanagement

Führung und Teamaufbau

- › Leadership-Kompetenzen für Einkaufsleiter
- › Aufbau leistungsstarker Teams im Einkauf: Kompetenzanforderung und Zusammenstellung
- › Kommunikationsmodelle für klare Erwartungshaltungen und Feedback-Kultur
- › Mitarbeiter-Gewinnung, -Führung und -Bindung

Lieferanten- und Risikomanagement

- › Aufbau eines professionellen Lieferantenmanagements
- › Früherkennung von Risiken in Liefernetzen und Beschaffungsmärkten
- › Handlungsfähigkeit sicherstellen: Maßnahmen zur Risikoabsicherung und Reaktionsschnelligkeit
- › Nutzung von KI-Tools

Beitrag des Einkaufs zu den Kernzielen EBIT und Cashflow

- › Beitrag des Einkaufs zu Unternehmenserfolg und Innovation
- › Methoden zur Identifikation von Einspar- und Wertschöpfungspotenzialen
- › Digitalisierung, Datenanalyse und Prozessoptimierung im Einkauf

Performancemanagement und Stakeholder-Beziehungen

- › KPI-Systematik zur Steuerung von Effizienz, Qualität und Innovation
- › Controlling der Einkaufsleistung, Performance-Benchmarking und Reporting
- › Einflussnahme auf interne Stakeholder und cross-funktionale Zusammenarbeit
- › Die Bedeutung von Selbstmarketing



- + Fundiertes Führungs- und Steuerungswissen für Einkaufsleiter
- + Sofort umsetzbare Werkzeuge, Leitfäden und Templates
- + Stärkung der strategischen Position des Einkaufs im Unternehmen

17. – 18.06.2026	MANNHEIM	352606037	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
28. – 29.09.2026	ONLINE	382630937	1.495,-	
09. – 10.12.2026	DÜSSELDORF	352612017	1.495,-	



DEN EINKAUF IM MITTELSTAND RICHTIG AUFBAUEN UND POSITIONIEREN

DIE PASSENDE EINKAUFSTRATEGIE ERARBEITEN, EINFÜHREN UND UMSETZEN

Im Unternehmen nimmt der Einkauf eine Schlüsselstellung ein, da er einen entscheidenden und direkten Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens ausübt. Besonders in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gestaltet sich die Umsetzung moderner Einkaufsstrategien aufgrund von begrenzten Kapazitäten oft als herausfordernd. Es mangelt nicht selten an klaren Einkaufsstrategien und -prozessen. Angehende Führungskräfte in KMU sind daher gefordert, den Einkauf sinnvoll zu strukturieren und gegebenenfalls komplett neu aufzubauen. Dieses Seminar vermittelt praxisnah und anwendungsorientiert die optimalen Vorgehensweisen, um klare Einkaufsstrategien zu entwickeln und effiziente Prozesse zu etablieren.

ZIELGRUPPE: Neue Führungskräfte in KMU, die die Abteilung Einkauf übernehmen oder neu aufbauen

METHODIK: Vortrag, praxisorientierte Fallbeispiele, Diskussion, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



www.bme.de/eks-ekm

SEMINARINHALTE

Meine Einkaufsstrategie

- › Was leite ich aus der Unternehmensstrategie ab?
- › Mission und Vision des Einkaufs
- › Unser Bild vom Einkauf

Prozesse

- › Stammdaten
- › Bestellprozess und Rechnungsprozess
- › Vertragsmanagement
- › Warengruppenmanagement
- › Katalogmanagement
- › Lieferantenmanagement
- › Risikomanagement

Crossfunktionale Zusammenarbeit

- › Interne Schnittstellen zu anderen Bereichen
- › Externe Schnittstellen
- › Zusammenarbeit
- › Definition unserer Rolle im Unternehmen

Mitarbeitermanagement

- › Welche Aufgaben nehmen wir wahr?
- › Stellenbeschreibungen
- › Verantwortlichkeiten
- › Mitarbeiterentwicklung

Einkaufscontrolling

- › Erarbeiten eines Kennzahlensystems zur Steuerung des Einkaufs
- › Einkaufsinterner Blickwinkel
- › Unternehmensweiter Blickwinkel



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



21. – 22.04.2026
15. – 16.10.2026



FRANKFURT
STUTTGART



352604026
352610018



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



GRUNDLAGEN EINKAUF IN DER PHARMAINDUSTRIE

BESCHAFFUNG VON DIENSTLEISTUNGEN, ROH-, HILFS-, WIRKSTOFFEN UND PACKMITTELN

Dieses Grundlagenseminar bietet einen breiten Überblick über den Einkauf in der Pharmaindustrie. Hierbei werden Prozesse, Marktinformationen und gesetzliche Rahmenbedingungen der Pharmabranche vorgestellt. Darüber hinaus werden Aspekte thematisiert, die besonders für den Einkauf in der Pharmabranche wichtig sind: Neben Lieferanten- und Risikomanagement werden Qualitätssicherung und Besonderheiten beim globalen Einkauf angesprochen.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger, die sich einen grundlegenden Überblick über den Einkauf in der Pharmaindustrie verschaffen möchten. Das Seminar ist auch geeignet für Personen, die vom indirekten zum direkten Pharmaeinkauf wechseln bzw. wechseln wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Übungen, Diskussion, Workshops

SEMINARLEITUNG: Dr. Andreas Bergmann



www.bme.de/bek-pha

SEMINARINHALTE

Aktuelle Trends und Entwicklungen auf dem Pharmamarkt

- › Der Pharmamarkt heute und in Zukunft
- › Marktentwicklung, Wachstumsraten, Breakout KI
- › Auswirkungen einer möglichen Arzneimittelreform auf die Pharmaunternehmen
- › Was kann die Forschung leisten? Wachstumsmarkt BioPharma?
- › Indien und China als neue Produktionsstandorte
- › Nachhaltigkeit in der Pharmabranche
- › Genomik zum Auffinden von Wirkprinzipien, New API

Effektives Risikomanagement: Versorgungsrisiken und -abhängigkeiten minimieren

- › Prozess des Risikomanagements
- › Lieferantenrisiken: transparente Supply Chain bis zu den Sublieferanten
- › Transportrisiken: Folgen bei Abweichungen der Umgebungsbedingungen
- › Risikobewertung und Risikomanagement-Systeme
- › Risikoprävention: Handlungsalternativen, Handlungsszenarien

Neue Lieferanten finden, auswählen und qualifizieren

- › Lieferantenmanagementprozesse
- › Vorgehen bei der Marktbeobachtung: pharmaspezifische Datenbanken
- › Neue Potenziale durch eine Erweiterung des Lieferantenportfolios
- › Kooperationen, Bündelung, Standardisierung
- › Auswahlkriterien für Lieferanten
- › Sicherstellung eines übereinstimmenden Verständnisses von der europäischen regulatorischen Umgebung
- › Qualitätssicherung bei der Lieferantenauswahl: wichtige Qualitätzertifikate

Vom Lieferanten zum strategischen Partner – Lieferantenentwicklung

- › Lieferantenentwicklung als Teil des Lieferantenmanagements
- › Chancen von strategischen Partnerschaften
- › Entwicklung des Lieferanten zu einem strategischen Partner
- › Einbindung von Einkauf und Lieferanten in den Innovationsprozess: Risiken und Erfolgsfaktoren
- › Beispiele unterstützender Tools

Roh-, Hilfs- und Wirkstoffeinkauf aus Asien

- › Rechtlicher Rahmen für die Einfuhr von Roh-, Hilfs- und Wirkstoffen aus Indien und China
- › Wesentliche Kriterien zur Lieferantenauswahl, mögliche Risiken
- › Qualitätsverständnis und Qualitätssicherung
- › Nachweis von GMP – welche Unterlagen sind erforderlich und aussagekräftig?
- › Durchführung von Audits vor Ort

Qualitätssicherung: Anforderung an die Qualität und Kontrolle der Wirk- und Rohstoffe

- › Rechtliche Regelungen
- › Betriebliche Praxis bei Import von API/Rohstoffen
- › Welche Anforderungen ergeben sich für den Einkauf?
- › Testen von Rohstoffen
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen
- › Abgrenzung der Verantwortlichkeiten gegenüber Dritten

Die ganzheitliche Supply Chain im Fokus: Verpackungsmiteileinkauf in der Pharmaindustrie

- › Wechselwirkung zwischen Verpackung und Medikament
- › Rahmenbedingungen: steigende Anforderungen seitens der Verantwortlichen im Gesundheitssektor
- › Fälschungssicherheit
- › Serialisierung
- › Sicherheitsmerkmale
- › Auswirkungen und Kosten



24. – 25.03.2026
22. – 23.09.2026



**FRANKFURT
ONLINE**



352603035
382630926



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



QUICK WINS – DIE WIRKSAMSTEN INSTRUMENTE IM EINKAUF

Im Einkauf gibt es mittlerweile eine große Anzahl ganz unterschiedlicher Instrumente, die schnelle Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen versprechen. Dabei ist nicht jede Methode für jedes Problem gleich gut geeignet. Zunächst ist ein fundierter Überblick notwendig, um die richtige Methode für die jeweilige Fragestellung auszuwählen. Nur so lassen sich Quick Wins realisieren!

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die wichtigsten Instrumente und ihre Einsatzmöglichkeiten. Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Tools, vermeiden Fehlentscheidungen und realisieren schneller Ihre Quick Wins.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf oder aus einkaufsnahen Bereichen. Das Seminar eignet sich sowohl für erfahrene Personen als auch für Neu- und Quereinsteiger.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider



www.bme.de/eks-qwi

SEMINARINHALTE

Priorisierung von Quick Wins

- › Priorisierung
- › Situation-Ziele-Maßnahmen Template

Quick Wins ersten Grades

- › Wettbewerb
- › Lieferantenanbindung

Quick Wins zweiten Grades: Methodenüberblick

- › Übersichtsmatrix: Welche Methoden gibt es?
- › Welche Methoden sind wann besonders wirksam?
- › Wie wird die richtige Methode ausgewählt?

Kostenorientierte Methoden

- › Schattenkalkulation/Kostenstrukturanalyse (KSA)
- › Price-Performance-Analyse (LPP)
- › Benchmarking

Prozessorientierte Methoden

- › Cross-funktionale Zusammenarbeit
- › Early Involvement
- › Design for Sourcing

Strategieorientierte Methoden

- › SWOT-Analyse
- › Einkaufsportfolios und Strategieauswahl
- › Lieferantenmanagement und Bündelung

Wettbewerbsorientierte Vergabemethoden

- › Auktionen
- › Case Study: Anwendung unterschiedlicher Auktionsmodelle

Lessons learned



- + Überblick über die wirksamsten Methoden
- + Kostensenkungspotenziale aufdecken
- + Schnelle Einsparungen realisieren



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10.06.2026
28.10.2026



ONLINE
FRANKFURT



382630604
352610036



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ERFOLGREICHES EINKAUFSMARKETING

KONKRETE MASSNAHMEN FÜR EINEN HÖHEREN STELLENWERT DES EINKAUFES

Einkaufsabteilungen haben häufig nicht dieselbe Stellung im Unternehmen wie andere Geschäftsbereiche. Zu Unrecht, denn ein gut aufgestellter Einkauf bringt dem Unternehmen einen deutlichen Mehrwert. Machen Sie Ihren internen Partnerabteilungen klar, warum es vorteilhaft ist, eng mit Ihnen zusammenzuarbeiten und den Einkauf frühzeitig in Projekte einzubinden. Lernen Sie im Rahmen des „Selbstmarketings“, wie Sie persönlich Ihr Ansehen als Einkäufer und das des Einkaufs an sich verbessern können. Sie lernen in diesem Seminar konkrete Maßnahmen kennen, um den Stellenwert des Einkaufs innerhalb des Unternehmens, aber auch gegenüber Lieferanten und neuen Mitarbeitern zu erhöhen. Sie erfahren, wie Sie die Leistung und den Wertbeitrag des Einkaufs sichtbar machen und „verkaufen“ und welche Mittel Sie nutzen können, um den Einkauf als anerkannten strategischen Partner optimal zu positionieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Projekteinkauf, Category Management. Aufgrund der strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Einkaufsleitung und Geschäftsführung interessant.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



www.bme.de/eks-mar

SEMINARINHALTE

Wertbeitrag des Einkaufs

- › Stellenwert des Einkaufs im Unternehmen
- › Aktuelle und zukünftige Herausforderungen
- › Trends und Entwicklungen
- › Was heißt Einkaufs-Marketing?
- › Abteilungsübergreifendes Interesse schaffen – welcher Mehrwert?
 - Interesse der Abteilungen generieren (Mehrwert)
 - Die Fachbereiche als Kunden – der Einkauf als Dienstleister
 - Der Einkauf als Kunde – die Fachbereiche als Dienstleister
 - Renditeoptimierung Einkauf vs. Vertrieb

Positionierung des Einkaufs innerhalb des Unternehmens

- › Gestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation
- › Organisationsentwicklung im Einkauf
- › Selbstreflexion
 - Harmonie oder Bruchstellen in der Organisation?
 - Ziele und Mehrwert – harte und weiche Faktoren
- › Den Einkauf „verkaufen“
 - Einkaufserfolge sichtbar machen
 - Vom Verkauf lernen
 - Außendarstellung optimieren
- › Methodenkompetenz
 - Kommunikation, Präsentation, Moderation

Sichtbarkeit des Einkaufs erhöhen bei ...

- › bestehenden Lieferanten
- › potenziellen neuen Lieferanten
- › potenziellen neuen Mitarbeitern

Strategische Instrumente als Unterstützung

- › Online- und Offline-Methoden
 - Nutzung von Intranet und Internet
 - Nutzung von Einkaufsportalen
 - Nutzung von Social Media
- › Lieferantenmanagement
- › Risikomanagement
 - Extern (Lieferanten und Beschaffungsmarkt)
 - Intern (Fachabteilungen)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

15. – 16.04.2026 25. – 26.11.2026	ONLINE DÜSSELDORF	 382630405 352611031	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



SCHNITTSTELLENMANAGEMENT IM EINKAUF

DER EINKAUF ALS BUSINESS-PARTNER AUF AUGENHÖHE

Der Einkauf hat viele Schnittstellen mit den übrigen Unternehmensbereichen und -prozessen. Das bedeutet, dass es an diesen vielen Berührungspunkten auch zu Reibungsverlusten kommen kann. In diesem Seminar lernen Sie Wege und Ansätze kennen, wie Sie an den verschiedenen Schnittstellen effektiv mit den Fachabteilungen zusammenarbeiten, früher in Projekte eingebunden werden, Konflikte lösen, Leuchtturmprojekte identifizieren, die Leistungen des Einkaufs intern darstellen und so als Partner auf Augenhöhe wahrgenommen werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die sich mit internen Fachabteilungen wie z.B. Geschäftsführung, Technik/Entwicklung, Produktion, Marketing, Qualität, IT, HR, Logistik oder Sales abstimmen müssen und die Zusammenarbeit verbessern wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Dr. Werner Graßl oder Kollegen



www.bme.de/eks-smg

SEMINARINHALTE

Der Einkauf als Schnittstelle

- › Wie funktionieren Schnittstellen?
- › Berührungspunkte der Fachabteilungen mit dem Einkauf
- › Unternehmenszusammenhänge und Prozesse erkennen
- › Gemeinsame und konträre Ziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- › Interdisziplinäres Denken und Handeln
- › Welche Rolle soll und will der Einkauf einnehmen?

Schnittstellenmanagement

- › Was müssen Schnittstellenmanager können?
- › Ihr Persönlichkeitsprofil
- › Stärken und Schwächen kennen und nutzen
- › Die Persönlichkeit des Gegenübers erkennen und darauf eingehen

Moderation und Kommunikation als Kernkompetenz

- › Kommunikation als Erfolgsfaktor
- › Konsensorientierte Gesprächsführung
- › Meetings bzw. Besprechungen leiten
- › Argumente optimal einsetzen
- › Arbeiten im Team
- › Alle ins Boot holen
- › Wann wird wer eingebunden?
- › Mit Konflikten souverän umgehen

Internes Einkaufsmarketing

- › Die Leistungen des Einkaufs präsentieren
- › Wertschätzung des Einkaufs steigern
- › Dienstleistungsmentalität im Einkauf stärken
- › Die Fachabteilung als Kunde?
- › Leuchtturmprojekte identifizieren und einsetzen
- › Den Mehrwert durch den Einkauf sichtbar machen
- › Erfolge darstellen
- › Professioneller Auftritt in Besprechungen und Meetings

Erfolgreiche Ansätze für eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit

- › Raus aus der Opferrolle – was muss der Einkauf tun, damit es klappt?
- › Wie leiste ich Überzeugungsarbeit im eigenen Team?
- › Gemeinsame Ziele identifizieren
- › Early Involvement fördern
- › Informationsfluss sicherstellen
- › Prozesse definieren und optimieren
- › Kompetenzen definieren und Kompetenzportfolios erstellen
- › Möglichkeiten der Erfolgsmessung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23. – 24.03.2026
08. – 09.06.2026
12. – 13.10.2026



ONLINE
FRANKFURT
ONLINE



382630327
352606001
382631008



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STRATEGISCHES MATERIALGRUPPENMANAGEMENT

PROFESSIONALISIERUNG IM MATERIALEINKAUF

Ein professionelles Materialgruppenmanagement gehört zu den wichtigsten Fundamenten des Einkaufserfolgs. Angefangen von den Zielen und dem Nutzen des Materialgruppenmanagements, der Bildung von Materialgruppen über die Strategieentwicklung bis zur operativen Umsetzung durch verschiedene Instrumente wird wertvolles Praxiswissen vermittelt. Unabhängig davon, ob Sie Materialgruppenmanagement einführen oder optimieren wollen, erhalten Sie in dem Seminar wichtige Informationen für die Strategiegestaltung und Hilfestellung für die operative Umsetzung in die Praxis. Der Einsatz von verschiedenen Templates hilft bei der Strukturierung und erleichtert die spätere Umsetzung im eigenen Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Management, die für die Einführung, Gestaltung und Umsetzung des Materialgruppenmanagements verantwortlich sind

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider



www.bme.de/eks-mgm

SEMINARINHALTE

Materialgruppen und Materialgruppenmanagement

- › Materialgruppenmanagement – gemeinsames Verständnis
- › Ziele und Nutzen des MGM
- › Bildung von Materialgruppen
- › Priorisierung von Materialgruppen

Analyse von Materialgruppen

- › Bedarfsanalyse
- › Beschaffungsmarktanalyse

Strategieentwicklung auf Materialgruppenebene

- › Portfolios zur Strategieableitung
- › SWOT-Analyse zur Strategieableitung

Umsetzung der Materialgruppenstrategie – Instrumente

- › Performance Pricing
- › Auktionen
- › Kostenstrukturanalyse
- › Angebots- und Vertragsmanagement
- › Early Involvement
- › Weitere Instrumente

Organisation und Weiterentwicklung des MGM

- › Kompetenzanforderungen im MGM
- › Entwicklungsstufen des MGM
- › Weiterentwicklung des MGM

Hinweise und Praxisbeispiele für die erfolgreiche Einführung des MGM



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

24. – 25.06.2026 25. – 26.11.2026	ONLINE STUTTGART	 382630619 352611032	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUFSALLIANZEN UND -KOOPERATIONEN

DIE ULTIMATIVE HERAUSFORDERUNG FÜR DEN STRATEGISCHEN EINKAUF UND DAS TOP-MANAGEMENT

In einer zunehmend globalisierten und wettbewerbsintensiven Wirtschaft wird die Beschaffung für Unternehmen immer komplexer und kostenintensiver. Einkaufskooperationen und -allianzen bieten hier eine Möglichkeit, durch gebündelte Einkaufsvolumina, bessere Verhandlungspositionen und gemeinsame Ressourcen erhebliche Vorteile zu erzielen. In diesem Seminar lernen Sie einen Standard-Prozess zur Planung, Überwachung und Steuerung von Beschaffungsk Kooperationen und „beschaffungsrelevanten Kooperationen“ sowie die typischen Herausforderungen im Kooperationsmanagement kennen. Sie erfahren, wie die Entwicklung von Kooperationsstrategien und ihre Integration in Ihre Beschaffungsstrategien gelingt.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter im Strategischen Einkauf, Teamleiter, Einkaufsleitung, Geschäftsführung kleiner und mittelständischer Unternehmen, Programmleiter, Projektleiter, Mitarbeiter von Strategieabteilungen

METHODIK: Abfrage der Erwartungen und Interessensschwerpunkte, Vortrag, Gruppendiskussion, Gruppenarbeit und praktische Übungen



SEMINARLEITUNG: Thomas Meyer



www.bme.de/eks-eko

SEMINARINHALTE

Definitionen, Typen von Kooperationen und Allianzen – Wovon sprechen wir?

- Das erweiterte Unternehmenskontinuum – die ganze Bandbreite der Kooperationen und Allianzen
- Beschaffungsk Kooperationen und beschaffungsrelevante Kooperationen
- Entscheidungen für das Aufsetzen von Kooperationen – Vorsicht mit Gemischtwarenläden – Klare Mission und positiver Businessplan als Grundvoraussetzung?

Ziele von Beschaffungsk Kooperationen – Was wollen wir erreichen?

- Mengeneffekte (Economies of Scale „EOS“)
- Entwicklungskostenteilung (Development Cost Sharing „DCS“)
- In-House Process Cost Savings „IHPCS“
- Nicht beschaffungsrelevante Ziele („strategische“, Marketing u. Vertrieb, Betrieb ...)

Typen vertragsbasierter Beschaffungsk Kooperationen

- Welche Konstellationen und Möglichkeiten gibt es?
- Was ist bei den verschiedenen Modellen zu beachten?

Beschaffungsstrategie –

Wo machen Beschaffungsk Kooperationen Sinn?

- Beispiel C-Artikel: Kopierpapier, Büromaterial & Co
- Beispiel ATM Software-/Systementwicklung
- Beispiel ILS Systeme
- Beispiele – Flugsicherung, Flugzeugbau und Automobilindustrie

Der Common Procurement Capital Budgeting Prozess

- Auswahl der Kooperationskandidaten
 - Start von der grünen Wiese: Brainstorming und Longlisting
 - Filterung und Shortlisting
 - Commodity Business Planning als Entscheidung über Kooperationskandidaten
- Abschluss von Kooperationsverträgen
- Harmonisierung der funktionalen und nicht funktionalen Anforderungen
- Common Supplier Management
- Zwischenbilanzierung und Ausgleichszahlungen

Betrieb, Entwicklung und Pflege der Kooperation (Cooperation Maintenance)

- Gremienmanagement und Beziehungspflege
- Zwischenbilanzen und Kontrolle (Cooperation Health-Checking)
- Verbesserung der Kooperation (Improvement Potentials)

Tools und Know-how

- Common Procurement Business Planning – Checkliste
- Kooperationsverträge – Verhandlung und Abschluss
- Equal ROI Principle

Herausforderungen und Lösungsansätze

- Ungleichheit von Aufwänden und Nutzen
- Kulturelle Unterschiede & Cross Cultural Communication/Management
- Principle Agent Problem (Verselbstständigung)
- Unklare Mission und Strategie
- Organisation des Kooperationsmanagements im Unternehmen – eine Einkaufsaufgabe?

12.06.2026 26.11.2026	ONLINE ONLINE	 	382630637 382631132	895,- 895,-
			zzgl. MwSt.	ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



BME-MASTERCLASS EINKAUF VON KOMPLEXEN PORTFOLIOS

NEU

MIT DER PREISFORMEL SPEZIFIKATIONSÄNDERUNGEN EFFIZIENT MANAGEN

Komplexe Einkaufsportfolios stellen viele Einkaufsorganisationen vor erhebliche Herausforderungen: Eine hohe Anzahl unterschiedlicher Spezifikationen, schwer vergleichbare Preise und ein enormer Verhandlungs- und Ausschreibungsaufwand. Genau hier setzt die K-Methode an – ein kooperativer Ansatz, der einen echten Paradigmenwechsel im Einkauf ermöglicht. Im Fokus dieser Masterclass stehen Portfolios, bei denen der Kunde Eigentümer der Spezifikation ist und der Lieferant Materialien mit unterschiedlichen Spezifikationen produziert, jedoch stets mit dem gleichen Prozess und Maschinenpark – etwa bei Etiketten, bedruckten Folien, Verpackungen, Spritzguss- oder Extrusionsteilen. Die Masterclass konzentriert sich dabei auf Portfolios mit sehr vielen Materialien (> 100) und niedriger bis mittlerer Spezifikationskomplexität je Material. Sie erfahren, warum klassische Einkaufsansätze bei solchen Portfolios an ihre Grenzen stoßen: Einzelpreisverhandlungen ohne Portfolio-Leverage, inkonsistente Preise, lange und ineffiziente Ausschreibungen sowie Schwierigkeiten bei Wertanalyse und Neuproduktentwicklung. Die K-Methode überwindet diese Probleme durch einen konsequenten Methodenwechsel: Statt einzelner Materialpreise wird gemeinsam mit dem Lieferanten eine Preisformel für das gesamte Portfolio entwickelt. Preise werden für Spezifikationsausprägungen und Volumina vereinbart – der Materialpreis ergibt sich rechnerisch, ohne weitere Verhandlung. Praktisch kauft der Einkauf damit Maschinenstunden ein, während Spezifikationen und Komplexität beherrschbar bleiben.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Einkaufsleiter, Category Manager und Senior Buyer aus der Konsumgüterindustrie, Pharma, Automobil- und Maschinenbau sowie allen Serienfertignern, die große, variantenreiche Portfolios als direkte Materialien verantworten. Sie ist ideal für Portfolios mit vielen Materialien (> 100) mit einheitlichen Produktionsprozessen – etwa Etiketten, Folien, Spritzgussteile, Zierleisten und sehr viele mehr, bei denen klassische Preisverhandlungen durch die Zahl der Materialien sehr aufwendig geworden sind.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Gruppendiskussion

FACHLICHE LEITUNG: Daniel Kossmann


www.bme.de/portfolio-einkauf

SEMINARINHALTE

Welche komplexen Portfolios eignen sich für Preismodelle?

- Materialtyp: Kunde/Einkauf als Eigentümer der Spezifikation (nicht Commodities, Specialities, C-Teile und Indirects)
- Technologie: Lieferant produziert Zeichnungsteile, aber immer mit gleichem Prozess und gleichem Maschinenpark (z.B. Bedruckte Folien, Spritzgussteile, Extrusionsteile)
- Komplexität
- Beispiele aus Konsumgüter, Pharma, Automobilbau, Maschinenbau, Serienfertiger mit hoher Variantenvielfalt mit Einkaufsportfolios, für die die K-Methode anwendbar ist

Anwendung von Preisformeln – die Idee K-Methode

- Entwicklung und Vereinbarung einer Preisformel für ein komplexes Portfolio
- Beispiel anhand vom Portfolio für Etiketten

Rundreise durch den Einkaufsalltag komplexer Portfolios mit und ohne Preisformel

- Leverage: Warum mit Einzelpreisen nie die volle Marktmacht entfaltet wird und mit der K-Methode das gelingt
- Commodification: Warum man mit vielen Spezifikation am Pudelskern vorbeiverhandelt
- Benchmarking: Wie mit der K-Methode ein Benchmarking gelingt
- Neuausschreibungen: Wie man große Produktportfolios ausschreibt, ohne Spezifikationen mit den Lieferanten zu teilen

- Creep-in: Nach der Ausschreibung ist vor der Spezifikationsänderung – wie man versteckte Preiserhöhungen vermeidet
- Konsistente Preise: Wie die K-Methode Konsistenz herstellt
- Der Einkaufsprozess: Wie die RFQs viel zu viel Zeit beanspruchen und warum RFQs weggelassen werden können
- Der Entwicklungsprozess: Wie die Entwicklung neuer Produkte deutlich beschleunigt werden kann
- Wertanalyse: Wie können Spezifikationsänderungen ex Wertanalyse direkt in niedrigere Einkaufspreise übersetzt werden?
- Staffelpreise: Warum Setup & Run besser als Staffelpreise sind

Anwendung von Preisformeln – die K-Methode Deep-Dive

- Commodification: Einkauf von komplexen Portfolios analog zu klassischen Commodities wie Zucker und Stahl
- Cost Engineering: Abgrenzung der K-Methode zum Cost Engineering
- Setup & Run: Geht das auch anders?
- Design einer Preisformel: Wie wird eine komplett neue Preisformel für eine Einkaufskategorie erstellt?

Einführung der K-Methode

- Kooperativer Ansatz mit Lieferanten
- Technische Einführung
- Danach kommt die IT ins Spiel – Automatisierung der Prozesse

20.05.2026 02.12.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MWSt. 382610502 382611207	995,- 995,- ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



DER PROJEKTEINKAUF

ERFOLGREICH IN ENTWICKLUNGSPROJEKTEN

Das Seminar vermittelt Methoden und praxisorientierte Tools zur individuellen und erfolgreichen Integration und Weiterentwicklung des Projekteinkaufs. Sie erhalten im Training essenzielle Grundlagen und Konzepte zur nachhaltigen Kostenoptimierung nach TCO-Gesichtspunkten und Stärkung der Lieferkette durch einen professionellen, agilen und integrierten Projekteinkauf.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf/Projekteinkauf im industriellen Umfeld mit Bezug auf auftrags-/kundenbezogene Projekte sowie (Neu-/Weiter-)Entwicklungsprojekte. **Das Seminar eignet sich insbesondere für Projekte aus dem direkten Einkauf.**

METHODIK: Vorträge, Workshops, Best-Practice-Beispiele, Dialog und Diskussion

SEMINARLEITUNG: Manuel Günzel oder Kollegen



www.bme.de/pro-pek

SEMINARINHALTE

Der Projekteinkauf für Ihre Organisation

- › Best-Practice-Ansätze
- › Projekteinkauf als integrativer Bestandteil des Unternehmens
- › Empowerment des Projekteinkaufs und professionelles Schnittstellenmanagement

Der Projekteinkauf und Entwicklungsprojekte

- › Integration in den Entwicklungsprozess
- › Projektmanagement als Grundlage
- › Klare Zielorientierung mithilfe von Lasten- und Pflichtenheften
- › Der Projekteinkauf als Unternehmer im Unternehmen

Professionelles Lieferantenmanagement als Grundlage für den Erfolg

- › Herausforderungen für den Projekteinkauf
- › Lieferantenmanagement in den Projekteinkauf integrieren
- › Tools und Konzepte
- › An- und Einbindung von Lieferanten

Der Projekteinkauf als Erfolgsfaktor

- › Anforderungen an Projekteinkäufer
- › Persönlichkeit und Soft Skills
- › Erfolg durch Persönlichkeit

Kommunikation in Projekten

- › Stakeholder einbinden
- › Erwartungshaltung und Anforderungen der Projektbeteiligten
- › Schaffung von Standing für den Projekteinkauf

Innovationstreiber Projekteinkauf

- › Technologien & Märkte – Trends erkennen und nutzen
- › Sourcing-Strategien im Projekt erfolgreich implementieren
- › Sicherung des Unternehmenserfolgs

Tools für den Projekteinkauf

- › Strategische Tools
- › Tools & Methoden im Projekt
- › Erfolgsbewertung durch Kennzahlen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
27. – 28.04.2026	LEIPZIG	352604028	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
30.06. – 01.07.2026	MÜNCHEN	352606029	1.495,-	
31.08. – 01.09.2026	ONLINE	382630805	1.495,-	
20. – 21.10.2026	FRANKFURT	352610023	1.495,-	
23. – 24.11.2026	ONLINE	382631119	1.495,-	



PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

PROJEKTE REALISTISCH PLANEN, SICHER STEUERN UND ERFOLGREICH UMSETZEN

AKTUALISIERT

In diesem Seminar erarbeiten Sie ein belastbares Fundament für Projektmanagement im Einkauf – beispielsweise für Beschaffungs-, Ausschreibungs- und Vergabeprojekte sowie für Change- und Innovationsprojekte. Sie lernen, Projekte sauber aufzusetzen, realistisch zu planen und in der Umsetzung sicher zu steuern. Dabei geht es um klare Ziele, transparente Entscheidungen, wirksame Kommunikation und die konsequente Bearbeitung von Risiken und Änderungen. Sie erhalten praxiserprobte Werkzeuge, um Stakeholder aktiv zu managen, Zielkonflikte zwischen Projekt- und Tagesgeschäft aufzulösen und sowohl klassische als auch agile bzw. hybride Vorgehensweisen passend zur Projektsituation einzusetzen.

ZIELGRUPPE: Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, besonders diejenigen, die Beschaffungs-, Ausschreibungs-, Vergabe-, Change- oder Innovations-Projekte im Einkauf verantworten oder darin mitarbeiten

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisnahen Übungen und Praxisbeispielen, Vorlagen und Checklisten

SEMINARLEITUNG: Sven Bogatzki

www.bme.de/met-pro

SEMINARINHALTE

Projektmanagement im Einkauf – praxisnah und realistisch

- Besonderheiten von Projekten im Einkauf: Zeitdruck, Schnittstellen, Zielkonflikte
- Rolle des Einkaufs als Projektleiter und Projektpartner
- Vorgehensmodelle praxisnah: Wasserfall, agil und hybrid – Kriterien für die Auswahl im Einkauf
- Zielkonflikte Projekt- vs. Tagesgeschäft: priorisieren, entscheiden, durchsetzen

Projektstart mit Struktur

- Klare Projektziele definieren – einkaufsrelevant und messbar
- Projektumfang, Verantwortlichkeiten und Rollen festlegen
- Stakeholder identifizieren und Erwartungen steuern
- Erstellung eines professionellen Projektauftrags
- **Decision Log und Action Log für klare Entscheidungen und Verantwortlichkeiten**

Professionelle Projektplanung und -umsetzung

- Projektplan: Arbeitspakete klar definieren
- Termin-, Ressourcen- und Budgetplanung
- Meilensteine, Abhängigkeiten und kritischer Pfad
- Grundlagen Projektvertrags-Logik für den Projekterfolg

Risiko- und Änderungsmanagement in Projekten

- Typische Projektrisiken im Einkauf
- Risiken identifizieren, bewerten und priorisieren
- Präventive Maßnahmen und Notfallpläne entwickeln
- Umgang mit Änderungen und neuen Anforderungen
- **Change Log und Risiko-Board für transparente Steuerung**

Stakeholder-/Shareholdermanagement und Kommunikation im Projekt

- Erfolgreiche Projektkommunikation intern und extern
- Effektive Projektmeetings und Entscheidungsformate
- Zusammenarbeit mit Fachabteilungen, Management und Lieferanten
- Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis
- Konfliktmanagement in Projekten
- **Stakeholder-Map inkl. Maßnahmen- und Kommunikationsplan**

Controlling, Steuerung und Abschluss von Projekten

- Fortschrittskontrolle und Statusberichte
- Kennzahlen und Steuerungsinstrumente für Einkaufsprojekte
- Abweichungen erkennen und gezielt gegensteuern
- Eskalationsmanagement: Wann und wie eingreifen?
- Der Projektabschluss: Feedback und Bericht



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



- + Sie managen Einkaufsprojekte systematisch und zielgerichtet
- + Sie reduzieren Projektlaufzeiten, Reibungsverluste und Risiken
- + Sie verbessern Transparenz, Steuerbarkeit und Ergebnissicherheit
- + Sie setzen bewährte Tools, Templates und Checklisten direkt ein



20. – 21.04.2026
27. – 28.08.2026
12. – 13.11.2026



NÜRNBERG
ONLINE
FRANKFURT



352603021
382630804
352611016

zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG IN PROJEKTEN

**DAS PROJEKT-VERHANDLUNGSTOOLKIT: KONFLIKTE LÖSEN,
ZIELE UMSETZEN, PARTNERSCHAFTEN STÄRKEN**



Projektverhandlungen gehören zu den anspruchsvollsten Verhandlungssituationen im Unternehmensalltag. Unterschiedliche Interessen, Zeitdruck, Budgetgrenzen, technische Anforderungen sowie interne und externe Stakeholder treffen aufeinander. Gleichzeitig sind Fehlentscheidungen in Projekten besonders kostenintensiv. Dieses Seminar vermittelt praxisnah, wie solche Verhandlungen strukturiert, souverän und ergebnisorientiert geführt werden: von der Vorbereitung über die Gesprächsführung bis hin zu Nachverhandlungen und verbindlichen Abschlüssen.

ZIELGRUPPE: Projektleiter, (technische) Projektverantwortliche, Projekteinkäufer sowie Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig in Projektverhandlungen mit internen oder externen Stakeholdern eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen inklusive strukturiertem Feedback mit oder ohne Video-Feedback

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible



www.bme.de/pro-ver

SEMINARINHALTE

Verhandeln im Projekt – Rollen, Realität und Zielkonflikte

- › Besonderheiten von Projektverhandlungen im Vergleich zu klassischen Einkaufs- oder Vertragsverhandlungen
- › Typische interne und externe Verhandlungssituationen im Projekt
- › Rollenverständnis, Mandate und Verantwortlichkeiten

Strukturierte Verhandlungsführung im Projekt

- › Orientierung über alle Phasen einer Projektverhandlung – von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- › Bewusstes Steuern von Gesprächen durch klare Einordnung der jeweiligen Verhandlungssituation
- › Handlungsfähigkeit bewahren – auch bei Zeitdruck, Eskalationen oder wechselnden Rahmenbedingungen

Vorbereitung als Erfolgsfaktor

- › Zieldefinition, Verhandlungsgrenzen und Entscheidungsspielräume im Projektkontext
- › Alternativen (BATNA) und Exit-Points realistisch einschätzen
- › Macht- und Abhängigkeitsstrukturen erkennen und berücksichtigen

Gesprächsführung und Interessenklärung

- › Interessen statt Positionen verstehen – intern wie extern
- › Fragetechniken für technische, kaufmännische und interne Stakeholder
- › Aktives Zuhören und konstruktiver Umgang mit Widerständen
- › Argumentationstechniken zur adressatengerechten Überzeugung

Leistung gegen Gegenleistung – Verhandeln mit strukturiertem Interessenausgleich

- › Verhandlungsmasse im Projekt systematisch identifizieren
- › Leistungen, Termine, Qualität und Risiken sinnvoll miteinander verknüpfen
- › Pakete schnüren und Zugeständnisse gezielt einsetzen und absichern

Schwierige Projektsituationen und Nachverhandlungen

- › Änderungen, Nachträge und Claims konstruktiv verhandeln
- › Umgang mit Druck, Eskalationen und Machtspielen
- › Interne Konflikte zwischen Projekt, Einkauf und Management lösen

Abschluss und Verbindlichkeit

- › Verhandlungsergebnisse klar zusammenfassen und fixieren
- › Verbindlichkeit intern und extern herstellen
- › Projektsicherheit durch klare Vereinbarungen erhöhen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



27. – 28.04.2026
24. – 25.09.2026
02. – 03.12.2026



NÜRNBERG
ONLINE
DÜSSELDORF



352604001
382630933
352612003



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PROJEKTVERTRÄGE UND CLAIMMANAGEMENT IN DER EINKAUFSPRAXIS

AKTUALISIERT

RECHTLICHE ABSICHERUNG, EFFEKTIVE PROJEKTSTEUERUNG UND UMGANG MIT CLAIMS

Sie lernen, durch präventive Maßnahmen Claims in komplexen Projekten zu managen sowie streitige Ansprüche systematisch und erfolgreich zu bearbeiten. Sie entwickeln die Fähigkeit, Projekte von Beginn an vertraglich fundiert zu strukturieren, um die rechtliche Hoheit über die kritischen Erfolgsfaktoren Zeit, Budget und Qualität zu gewährleisten und Projektziele verlässlich zu erreichen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Projektverantwortliche und -mitarbeiter, besonders aus dem Einkauf. Darstellung am Beispiel von Bauverträgen, Anlagen- und Maschinenbauverträgen, langfristigen Rahmenverträgen

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Philipp von Dietze, RA Christine Dempe, LL.M.

www.bme.de/pro-cla

SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung bei komplexen Projektverträgen

- › Definition und Merkmale von Projektverträgen
- › Unterschiede zu Standard-Einkaufsverträgen
- › Vertragsgestaltung: typische Vertragsarten (Werkvertrag, Werklieferungsverträge, gemischte Verträge)
- › Typische Klauseln und Inhalte
- › Spezifische Regelungen zur Sicherung von Termin, Kosten und Qualität
- › Strukturierung mehrstufiger Vertragsdokumente
- › Hauptvertrag vs. Nebenabreden und deren Verhältnis
- › Technische Spezifikationen und deren rechtliche Bindungswirkung
- › Abnahme- und Übergabeprozesse in Großprojekten
- › Grenzüberschreitende Projektverträge

Risikomanagement und Haftungsfragen

- › Risikoverteilung und Haftungsregelungen/Beweislastverteilung
- › Force Majeure
- › Gewährleistung bei komplexen Systemen und Teilleistungen
- › Produkthaftung bei integrierten Lösungen
- › Versicherungsschutz in Großprojekten
- › Haftungsbeschränkungen und deren rechtliche Zulässigkeit
- › Streitbeilegungsmechanismen national/international

Claimmanagement-Grundlagen

- › Besondere Herausforderungen des Claimmanagements in Großprojekten
- › Typische Claim-Arten: Mängel, Verzug, Mehrkosten, Systemfehler
- › Kausalitätsnachweis
- › Dokumentation als Grundlage erfolgreichen Claimmanagements

Projektsteuerung

- › Meilensteinplanung
- › Änderungsmanagement (Change-Management) in laufenden Projekten
- › Rechtliche Bindungswirkung von Projektsteuerungsdokumenten

Kostenmanagement

- › Kostenstrukturen (Festpreis, Stückpreis, Pauschalen)
- › Preisgleitklauseln
- › Mehrkosten
- › Schadensberechnung bei Projektschäden

Zeitmanagement und Verzögerungsclaims

- › Zeitplanung
- › Verzug bei Teil- und Gesamtleistungen
- › Ursachenanalyse bei Verzögerungen
- › Vertragsstrafen und deren Berechnung bei Mehrfachverzug
- › Behinderungsanzeigen und Unterbrechungsfolgen
- › Dokumentation von Verzögerungsursachen und deren Auswirkungen

Fälle aus der Praxis

- › Analyse von Fallbeispielen
- › Lessons learned



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

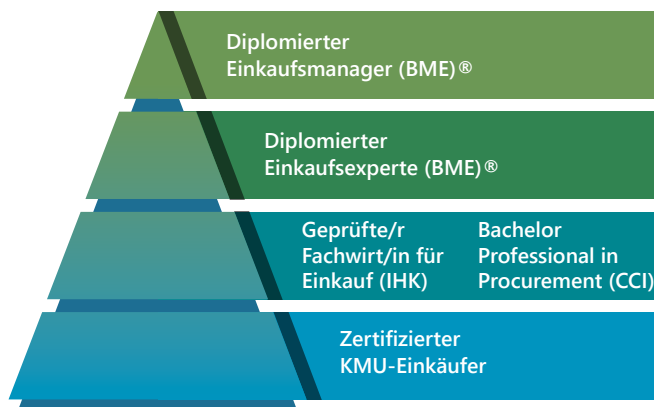
24. – 25.03.2026 13. – 14.10.2026	DÜSSELDORF ONLINE	352603038 382631010	€ zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

Als Fach- oder Führungskraft im Einkauf werden Sie im Job stark beansprucht – da bleibt im Arbeitsalltag oft wenig Zeit, sein Fachwissen durch Weiterbildung aufzufrischen.

Umso wichtiger ist es, die richtige Weiterbildung abhängig von Vorkenntnissen, Wissensstand und persönlichen Zielen auszuwählen. Aus diesem Grund bietet der BME maßgeschneiderte Lehrgänge für die unterschiedlichsten Zielgruppen an, vom Einkäufer in kleinen Unternehmen bis hin zur langjährigen Führungskraft aus dem höheren Management.

Die BME-Lehrgangspyramide



ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

Die Basisausbildung stellt unser Lehrgang *Zertifizierter KMU-Einkäufer* dar, der sich speziell an Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) richtet. In diesem Lehrgang erwerben Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Mehr Infos auf den Seiten 44-45.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK), BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Die zweite Stufe der BME-Lehrgangspyramide ist die Weiterbildung *Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)*. Dieser anwendungsbezogene und praxisorientierte Lehrgang wurde konzipiert für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen möchten. Mit diesem Abschluss erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsweiterbildung mit einem staatlich anerkannten Abschluss. Diesen Lehrgang bieten wir sowohl als Präsenz- als auch als ONLINE-Lehrgang an. Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) haben beim Erwerb des AdA-Scheins gemäß Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils. Mehr Infos auf den Seiten 46-47 und 48.

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

Die ideale Ergänzung zum Lehrgang *Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)* ist der international anerkannte Lehrgang *Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®*, die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden für Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Der Lehrgang gliedert sich in sechs Camps und kann entweder modulweise oder als Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 50-51.

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

Mit dem Lehrgang *Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®* finden Führungskräfte im Einkauf eine adäquate Qualifizierung. Gerade im Hinblick auf aktuelle Themen wie Führung im internationalen Wettbewerb, Wertbeitrag des Einkaufs und Risikomanagement im Global Sourcing behandelt der Lehrgang die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Herausforderungen aus der Führungsperspektive. Auch dieser Lehrgang kann modulweise oder als zusammenhängender Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 52-53.

WEITERE LEHRGÄNGE

Ergänzend zu den oben genannten Lehrgängen bietet der BME mit den Zertifikatslehrgängen *Data Analyst Procurement (BME)*, *KI-Manager im Einkauf (BME)* und *Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK)* drei weitere Lehrgänge an, die für Einkäufer unverzichtbare Kompetenzen im Bereich der Data Analytics bzw. Verhandlungsführung vermitteln. Mehr Infos zu diesen Lehrgängen auf den Seiten 40-41, 39 und 42-43.

Gerne beraten wir Sie persönlich, welcher Lehrgang die richtige Wahl für Sie und Ihr Team ist. Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail!

HABEN SIE FRAGEN?



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



Gerne helfen wir bei der Realisierung Ihrer Weiterbildung und beraten Sie zu zahlreichen Fördermöglichkeiten. Mehr Informationen finden Sie auf Seite 38.

GEFÖRDERTE WEITERBILDUNG DES BME – SO GEHT’S!

Beim BME können Sie eine Vielzahl von Förderungsmöglichkeiten von Weiterbildungsmaßnahmen in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik in Anspruch nehmen. Verschaffen Sie sich einen ersten strukturierten Überblick!

Bilden Sie sich weiter zum/zur Geprüften Fachwirtin/in für Einkauf (IHK) und profitieren sie von zahlreichen Förderungsmöglichkeiten!

Meister- bonus/ Aufstiegs- prämie

SIE SPAREN

zwischen 1.000,- € und 3.500,- € der Weiterbildungskosten, für Teilnehmer, die in Bayern, Bremen, Hamburg, Hessen, Rheinland-Pfalz oder Saarland beschäftigt oder wohnhaft sind (je nach Bundesland)

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Weiter- bildungs- stipen- dium

SIE SPAREN

über einen Zeitraum von 3 Jahren jährlich bis zu 2.000,- Euro

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Bildungs- urlaub

SIE ERHALTEN

5 Werktage pro Kalenderjahr (gilt nicht für Bayern und Sachsen)

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Die Förderung liegt im Ermessen der jeweils fördernden Institutionen – es besteht keinerlei Rechtsanspruch.

Profitieren Sie von qualifizierter Weiterbildung – sparen Sie gleichzeitig Kosten für sich und Ihr Unternehmen!

IHRE ANSPRECHPARTNERIN BEI FRAGEN ZU FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN



Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de



VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER (IHK)

Gut zu verhandeln ist für Einkäufer und Einkäuferinnen eine Kernkompetenz, die dazu beiträgt, Kosten zu senken, Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Dieser neue Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert an alle im Einkauf, die Verhandlungen für ihr Unternehmen führen. Die Teilnehmer erwerben im Lehrgang das Know-how, eigenständig auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend mit Lieferanten zu verhandeln.

Der Lehrgang endet mit einem Test, nach dessen Bestehen Sie ein Zertifikat erhalten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist eine Anwesenheit von mindestens 80 % der angebotenen Unterrichtsstunden.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an alle Einkäufer sowie Mitarbeiter mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten, die ihre Kompetenzen für eine erfolgreiche Verhandlungsführung erkennbar vertiefen und Erfolgspotenziale erschließen wollen.



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

INHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung im Einkauf

- › Verhandlung – Begriff und Aufgabe
- › Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren des Verhandelns
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf, Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung, Zahlen, Daten und Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren, Machtverhältnisse erkennen, Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: Der rote Faden
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungen am Telefon oder online

- › Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung
- › Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum
- › Wirkungsfaktoren am Telefon
- › Beziehungsgestaltung zu Lieferanten in virtuellen Verhandlungen
- › Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung, Feedback geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren, Umgang mit Erfolgen und Erfahrung

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Körpersprache, Argumentationsaufbau, Gesprächslenkung
- › Fragetechniken, Kunst des aktiven Zuhörens, Atmosphäre
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die Verkaufsperspektive verstehen



5 Gründe für Ihre Teilnahme

- + Nachhaltig bessere Verhandlungsergebnisse für Ihr Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



05. – 09.10.2026
25. – 29.01.2027



DORTMUND
DORTMUND



332600650
332700650



1.730,-
1.730,-



PRÄSENZ:
1. – 5. Tag: 08.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

DATA ANALYST PROCUREMENT (BME)

Im Zeitalter der Digitalisierung bilden Daten das Fundament für unternehmerischen Erfolg. Die Rolle des Einkaufs ist dabei von entscheidender Bedeutung. In nahezu allen Branchen werden Fachleute benötigt, die dieses wertvolle „Kapital“ erschließen und gezielt einsetzen können. Als zentrale Schnittstelle zwischen Lieferanten und Unternehmen tragen Einkäufer maßgeblich dazu bei, die richtigen Datenquellen zu identifizieren, zu erschließen und optimal zu nutzen, um strategische Ziele des Unternehmens in die Praxis umzusetzen.

Dieser speziell für Einkäufer konzipierte berufsbegleitende Zertifikatslehrgang wurde entwickelt, um praxisnah und anwendungsbezogen den betrieblichen Einkaufsprozess zu unterstützen. In diesem Lehrgang erwerben Sie fundierte Kenntnisse über die Grundlagen und Methoden der Data Analytics sowie deren innovative und wertschöpfende Anwendung in den Einkaufsprozessen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Ihr erworbenes Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen und somit einen direkten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Einkäuferinnen und Einkäufer aller Branchen, die ihre Datenkompetenz im Einkauf gezielt ausbauen möchten. Angesprochen sind Fachkräfte, die bereits erste Erfahrungen im Umgang mit Daten – etwa in MS Excel oder vergleichbaren Anwendungen – mitbringen und ein tieferes Verständnis für die Schnittstellenfunktion zwischen Einkauf, Datenanalyse und Digitalisierung entwickeln wollen.



www.bme.de/data-analyst-procurement

MODUL 1:

Grundlagen der Data Analytics im Einkauf

- Aufgaben und Funktionen der Data Analytics im Einkauf
- Analytics-Werkzeuge verstehen und sicher anwenden
- Der ETL-Prozess: Daten automatisiert prozessieren

MODUL 2:

Interaktive Datenverarbeitung, Datenbanken und Künstliche Intelligenz

- Flexible Workflowgestaltung und Benutzerschnittstellen
- Sicherer Umgang und Arbeiten mit Datenbanken
- Künstliche Intelligenz im Einkauf – Grundlagen und praktische Anwendungen

MODUL 3:

Dashboards und Reporting – Business Intelligence im Einkauf

- Aufgaben und Methoden von visueller Analyse und Reporting kennen
- Visualisierungen verstehen und richtig anwenden
- Dashboard Design und Storytelling

MODUL 4:

Das Datenprojekt – von der Planung zur Umsetzung

- Agiles Projektmanagement für flexible Datenprojekte
- Anforderungen und Ziele definieren
- Metriken und Projektkontrolle

MODUL 5:

Datenprojekte praktisch umsetzen

- Wissen über Data Analytics im beruflichen Kontext anwenden
- Das eigene Projekt: Unternehmensdaten auswerten und präsentieren
- Projektvorstellung – Präsentation der Projektarbeit



- + Keine Programmierkenntnisse erforderlich – erlernen grundlegender Logiken anhand visueller Tools
- + Konzipiert zur Lösung der Herausforderungen des Einkaufsprozesses
- + Übertragung in Ihre Arbeitsprozesse mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten
- + 100 % online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus – ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + Berufsbegleitend in nur 3 – 4 Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Limitiert auf max. 14 Teilnehmer



TERMINE

Nachmittagskurs | Online

14. September 2026 – 18. Januar 2027
montags von 14.00 – 17.00 Uhr

Kompaktkurs:

24. September – 30. Oktober 2026
9.30 – 16.30 Uhr

Abendkurs | Online

2. September – 16. Dezember 2026
mittwochs von 18.00 – 21.00 Uhr

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Webseite unter www.bme.de/data-analyst-procurement

Bitte planen sie zusätzlich zu den o.g. Terminen ca. 3 Stunden Vor- und Nachbereitungszeit pro Woche ein.

TEILNAHMEGEBÜHR

2.490,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel sowie die Zertifikatsprüfung.

Die BME-Zertifikatsprüfung:

Am Ende dieses BME-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangs-interner Online-Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Online-Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 70 Unterrichtseinheiten.

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Betriebssystem mit einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für ein Headset
- Microsoft Teams Business Edition
- Kopfhörer mit Mikrofon (Headset), Webcam
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- Aktuelle Version eines HTML5-Browsers (z. B. Chrome, Firefox)
- Möglichkeit, auf dem PC Software zu installieren (auch während des Kurses)

Der Lehrgang enthält zudem Übungen, die mit einer Analytics-Plattform und einem BI-Tool durchgeführt werden. Für die Nutzung dieser Anwendungen ist ein kostenfreier Software-Download erforderlich. Für das BI-Tool ist eine Microsoft-Umgebung notwendig, Mac-User benötigen die Installation einer virtuellen Umgebung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

KI-MANAGER IM EINKAUF (BME)

Innovationspotenzial von KI für den Einkauf soll durch diesen Lehrgang erfolgreich erschlossen werden. Künstliche Intelligenz (KI), im englischen Artificial Intelligence (AI), ist nicht nur ein Trend, sondern mittlerweile ein zentraler Treiber der digitalen Transformation des Einkaufs.

Einkaufsorganisationen und deren Gesamtunternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, fragen sich nicht mehr, ob sie KI einsetzen wollen, sondern wie sie KI und maschinelles Lernen am besten integrieren können.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind die Teilnehmer in der Lage, KI im Einkauf und der Materialwirtschaft einzusetzen sowie fundierte Entscheidungen zu treffen, wie KI sinnvoll in Prozesse integriert werden kann. Innovative Ansätze zur Einführung von Anwendungen der KI sorgt dafür, dass der Einkauf an der Spitze der digitalen Transformation bleibt und strategisch für das Unternehmen Mehrwert generiert.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte im Einkauf, der Materialwirtschaft und der Logistik sowie an Fachkräfte und Projektverantwortliche, die die strategische Planung vornehmen und die Umsetzung von digitalen Innovationen zielorientiert begleiten.

 www.bme.de/ki-manager-einkauf

MODUL 1:

Was ist KI? Künstliche Intelligenz im Einkauf als transformative Technologie

- Grundlagen der KI: Überblick über Entwicklung und zentrale Begriffe (KI, maschinelles Lernen, DeepLearning)
- KI im Einkauf: Praxisbeispiele, Einsatzmöglichkeiten und Grenzen
- Generative KI: Aktuelle Entwicklungen und Veränderungen in der KI-Landschaft

MODUL 2:

Wie funktioniert KI? Maschinelles Lernen und neuronale Netze im Einkauf

- Unterschiede verstehen: Erklärung, wie sich Maschinelles Lernen von klassischer Software unterscheidet und wie es mit Künstlicher Intelligenz zusammenhängt
- Technische Grundlagen: Überblick über Prinzipien von Machine Learning, Deep Learning und neuronalen Netzen
- Praxis im Einkauf: Einordnung des aktuellen Forschungsstands und konkrete KI-Anwendungsbeispiele im Procurement.

MODUL 3:

Innovationspotenzial von KI im Einkauf und der Materialwirtschaft

- Rolle des KI-Managers im Einkauf: Begleitung und Umsetzung von KI-Projekten mit Praxisbeispielen aus Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft
- Darstellung konkreter KI-Anwendungen und Fallstudien zur Identifikation von Innovations- und Effizienzpotenzialen
- Fokus auf ethische und rechtliche Rahmenbedingungen, insbesondere Datenschutz sowie der EU AI Act und dessen Bedeutung für Unternehmen und Einkauf

MODUL 4:

Generative KI im Einkauf und der Materialwirtschaft

- Überblick über Einsatzmöglichkeiten von Generativer KI im Unternehmen, insbesondere in Einkaufs- und Logistikprozessen
- Kennenlernen verschiedener Generative-KI-Tools im Modul der KI-Manager-Procurement (BME) Weiterbildung
- Fokus auf Sprachmodelle: Konzeption und Implementierung konkreter KI-Projekte für Einkauf und Logistik

MODUL 5:

Planung der systematischen Einführung von KI im Einkauf

- Entwicklung einer klaren KI-Strategie für den Einkauf als zentrale Aufgabe des KI-Managers Procurement
- Analyse typischer Hindernisse bei der KI-Einführung und Erarbeitung konkreter Strategien zur erfolgreichen Implementierung
- Identifikation geeigneter KI-Anwendungsbereiche im Einkauf, inklusive Bewertung von Nutzen, Ressourcenbedarf und systematischer Umsetzung von KI-Projekten

MODUL 6:

KI-Anwendungsfälle im Einkauf finden, bewerten und priorisieren

- Identifikation geeigneter KI-Anwendungsfälle im Einkauf und der Logistik
- Dokumentation und Bewertung der Anwendungsfälle
- Priorisierung nach Komplexität und strategischer Bedeutung

MODUL 7:

Implementierung und Betrieb von KI-Anwendungen im Einkauf

- Entwicklung eigener KI-Anwendungen: Vorstellung der Entwicklungsphasen und Best-Practice-Beispiele
- Implementierung und Betrieb: Integration in bestehende Systeme, Datenaufbereitung, Datenschutz und Sicherheit
- KI-Projektmanagement: Methoden zur effektiven Steuerung, Überwachung und Beschaffung in KI-Projekten

NEU



- + konzipiert für die KI-Herausforderungen des Einkaufs
- + Übertragung in die Einkaufspraxis mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten und Cases
- + 100% online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus, ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + berufsbegleitend in nur __ Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Einkaufskolleginnen und -kollegen aus anderen Branchen
- + Erfahrenes KI-Trainerteam als Tutoren



TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Betriebssystem mit einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für ein Headset
- Kopfhörer mit Mikrofon (Headset) , Webcam
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/ Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- Aktuelle Version eines HTML-Browsers (z.B. Chrome oder Firefox)
- keine Programmierkenntnisse erforderlich

MODUL 8:

BME-Zertifikatsprüfung:

In einer abschließenden Projektarbeit wird eine eigene KI-Zielsetzung für den Einkauf entwickelt. In der Projektarbeit werden die Voraussetzungen für den Einsatz von KI-Anwendungen im Einkauf analysiert und eine Beschreibung für die Integration einer vom Teilnehmenden ausgewählten KI-Anwendung im Einkauf erstellt. Anschließend wird die von den Teilnehmenden ausgewählte KI-Anwendung aus der Projektarbeit den anderen Teilnehmenden in einer Präsentation vorgestellt.

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

TERMINE

Dienstags Kurs | Online

29.09.2026 – 09.03.2027

dienstags von 18.00 – 21.00 Uhr

Donnerstags Kurs | Online

05.11.2026 – 22.04.2027

donnerstags von 18.00 – 21.00 Uhr

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Website unter: www.bme.de/ki-manager-einkauf

Bitte planen Sie Vor- und Nachbereitungszeit ein.

TEILNAHMEGEBÜHR

2.790,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr enthält sämtliche Lehr- und Lernmittel sowie die Zertifikatsprüfung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

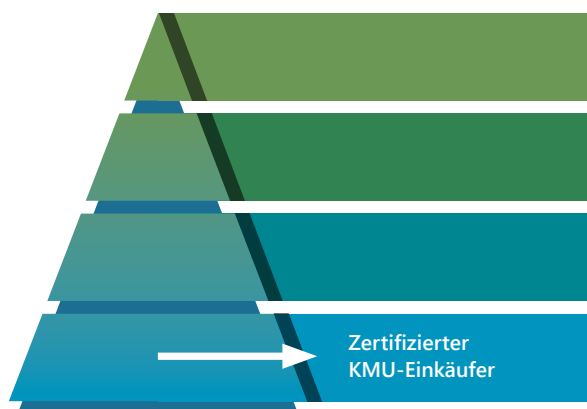
DIE BASISQUALIFIKATION FÜR DEN EINKAUF IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

Dieser speziell für Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) entwickelte fünftägige Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Einkaufsprozess aus. Sie erwerben im Lehrgang die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Im Anschluss an den Lehrgang sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt in die Praxis umzusetzen.

Die Zertifikatsprüfung findet am letzten Tag des Lehrgangs in schriftlicher Form statt und dauert ca. 45 Minuten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 51 Unterrichtseinheiten.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang „Zertifizierter KMU-Einkäufer“ richtet sich speziell an Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), die ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben vertiefen möchten.

 www.bme.de/kmu



INHALTE

ZIELE UND AUFGABEN DES MODERNEN EINKAUFES

- › Funktion und Bedeutung für das Unternehmen
- › Erwartungen an den modernen KMU-Einkauf
- › Der Beschaffungsprozess im Überblick

AUSGANGSLAGE ERFASSEN

- › Bedarfsanalyse
- › Bedarfs- und Kostenkonkretisierung zur zielgerichteten Einkaufsaktivität
- › Beschaffungsmarktanalyse, -beobachtung und -prognose
- › Analyse der Lieferketten
- › Risiken im KMU-Einkauf – bezogen auf Länder, Branchen und rechtliche Fragestellungen

KMU-EINKAUFSTRATEGIE AUS UNTERNEHMENSSTRATEGIE ABLEITEN UND DEFINIEREN

- › Geeignete Beschaffungs- und Verhandlungsstrategien für den KMU-Einkauf
- › Erstellung und Vereinbarung von Verhaltensrichtlinien mit internen und externen Partnern des KMU-Einkaufs

FESTLEGUNG VON MASSNAHMEN

- › Bewertung von Einkaufsobjekten (Produkte, Dienstleistungen)
- › Bewertung der Lieferanten und Dienstleister
- › Risikobasierte Maßnahmenkataloge
- › Internes Schnittstellenmanagement mit anderen Funktionsbereichen

REALISIERUNG VON MASSNAHMEN

- › Verpflichtung der Lieferanten und Dienstleister
- › Interne und externe Selbstbewertung des KMU-Einkaufs
- › Unterstützungsmaßnahmen
- › Audits und Verbesserungsvorschläge

ERFOLGSMESSUNG UND BERICHTSWESEN

- › Kennzahlen und Indikatoren des erfolgreichen KMU-Einkaufs
- › Effiziente Berichterstattung und Eigenmarketing des KMU-Einkaufs



- + Maßgeschneiderte Inhalte für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Ihre Anmeldung sollte möglichst bis 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

DAUER

5 Tage inkl. Zertifikatsprüfung

TERMINE/ORTE

20. – 24. April 2026 | Dortmund/Online*
08. – 12. Juni 2026 | Frankfurt am Main
13. – 17. Juli 2026 | Karlsruhe
12. – 16. Oktober 2026 | Nürnberg

* Am Lehrgang in Dortmund können Sie wahlweise in Präsenz oder online teilnehmen!

TEILNAHMEGEBÜHR

1.730,- EUR (in Frankfurt am Main und Karlsruhe zzgl. MwSt., in Dortmund und Nürnberg MwSt.-befreit)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel, die Zertifikatsprüfung sowie Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke. Darüber hinaus beinhaltet die Teilnahmegebühr keine Verpflegung.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

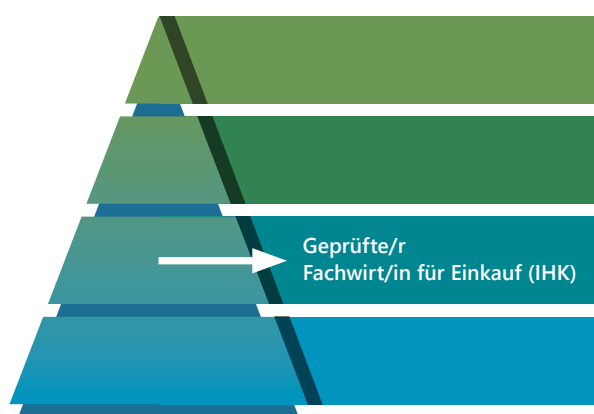
Dieser Präsenzlehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium

 www.bme.de/fachwirt-einkauf



OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

MODUL 1 (4 TAGE):

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2 (3 TAGE):

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3 (3 TAGE):

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6 (3 TAGE):

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7 (3 TAGE):

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

OPTIONALES MODUL (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8 (3 TAGE):

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de



	FRANKFURT 332600530	HAMBURG 332600540	KÖLN 32600550	AUGSBURG 332600560
Modul 1	17.08. – 20.08.2026	26.08. – 29.08.2026	02.09. – 05.09.2026	07.10. – 10.10.2026
Modul 2	17.09. – 19.09.2026	17.09. – 19.09.2026	12.10. – 14.10.2026	28.10. – 30.10.2026
Modul 3	22.10. – 24.10.2026	08.10. – 10.10.2026	28.10. – 30.10.2026	26.11. – 28.11.2026
Modul 4	26.11. – 28.11.2026	05.11. – 07.11.2026	19.11. – 21.11.2026	17.12. – 19.12.2026
Modul 5	16.12. – 18.12.2026	03.12. – 05.12.2026	17.12. – 19.12.2026	14.01. – 16.01.2027
Modul 6	21.01. – 23.01.2027	04.01. – 06.01.2027	07.01. – 09.01.2027	04.02. – 06.02.2027
Modul 7	18.02. – 20.02.2027	04.02. – 06.02.2027	28.01. – 30.01.2027	25.02. – 27.02.2027
Prüfungsvorbereitung (optional)	15.03. – 17.03.2027	25.02. – 27.02.2027	04.03. – 06.03.2027	11.03. – 13.03.2027
Schriftliche IHK-Prüfung	08.04. – 09.04.2027	08.04. – 09.04.2027	08.04. – 09.04.2027	08.04. – 09.04.2027
Modul 8	03.06. – 05.06.2027	10.06. – 12.06.2027	10.06. – 12.06.2027	31.05. – 02.06.2027

Änderungen vorbehalten

Mündliche Prüfungen finden i.d.R. frühestens zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Die Termine der optionalen Online-Grundlagenmodule finden Sie auf unserer Webseite.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

UNTERRICHTSZEITEN



Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie kostenlos und unverbindlich an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Online-Grundlagenmodule (optional):

1.295,- EUR (zzgl. MwSt.)

Lehrgangsmodule 1-8:

3.395,- EUR (MwSt.-befreit), inkl. umfassender digitaler Schulungsunterlagen (ohne optionale Prüfungsvorbereitung)

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung (optional):

1.295,- EUR (MwSt.-befreit)

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gibt es neben der Förderung durch den Arbeitgeber je nach Bundesland zahlreiche weitere Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns gerne an oder informieren Sie sich unter www.bme.de/foerderung.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK) – ONLINE

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Dieser Online-Lehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

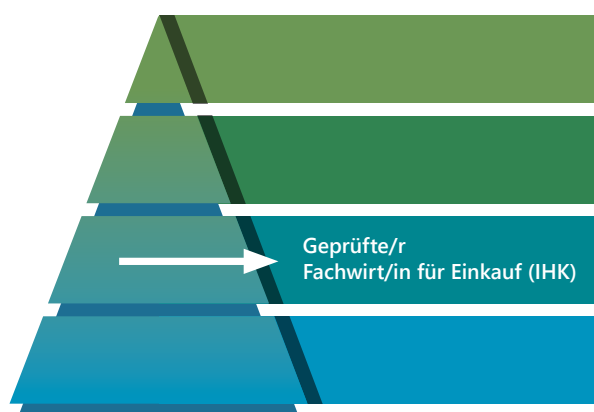
Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

Mit Ausnahme des abschließenden dreitägigen Repetitoriums findet der Lehrgang vollständig online statt.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium sowie freiwillige Sprechstunden



www.bme.de/fachwirt-einkauf



OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

MODUL 1:

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2:

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3:

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4:

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5:

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6:

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7:

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

REPETITORIUM (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8:

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Sven Czechatka
Fachreferent Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-280
E-Mail: sven.czechatka@bme.de

**Modul 1**

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

Mittwoch, 09.09.2026
 Montag, 14.09.2026
 Mittwoch, 16.09.2026
 Montag, 21.09.2026
 Mittwoch, 23.09.2026
 Montag, 28.09.2026
 Mittwoch, 30.09.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

**Modul 2**

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

Montag, 02.11.2026
 Mittwoch, 04.11.2026
 Montag, 09.11.2026
 Mittwoch, 11.11.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 1+2:
 Montag, 16.11.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 3**

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

Mittwoch, 18.11.2026
 Montag, 23.11.2026
 Mittwoch, 25.11.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Modul 3:
 Montag, 30.11.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

Modul 4

Einkaufsprozesse vorbereiten

Mittwoch, 02.12.2026
 Montag, 07.12.2026
 Mittwoch, 09.12.2026
 Montag, 14.12.2026

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Modul 5

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

Montag, 11.01.2027
 Mittwoch, 13.01.2027
 Montag, 18.01.2027
 Mittwoch, 20.01.2027
 Montag, 25.01.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 4+5:
 Mittwoch, 27.01.2027, 18.00 – 19.30 Uhr

Modul 6

Einkaufscontrolling durchführen

Montag, 01.02.2027
 Mittwoch, 03.02.2027
 Mittwoch, 10.02.2027
 Montag, 15.02.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Modul 7

Führung und Zusammenarbeit

Mittwoch, 17.02.2027
 Montag, 22.02.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Repetitorium

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

08. – 10.03.2027
 jeweils von 08.30 – 16.30 Uhr
 Das Repetitorium ist obligatorisch und findet als Präsenzveranstaltung in Frankfurt am Main statt.

Modul 8

Kommunikation und Präsentation (Vorbereitung auf die mündliche Prüfung)

Montag, 03.05.2027
 Mittwoch, 05.05.2027

jeweils von
18.00 – 21.15 Uhr

Bundeseinheitlicher IHK-Prüfungstermin: 08. – 09.04.2027

Mündliche Prüfungen finden i.d.R. frühestens zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Änderungen vorbehalten

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

LEHRGANGSGEBÜHREN**Online-Grundlagenmodule (optional):****1.295,-** EUR (zzgl. MwSt.)

Lehrgangsmodule 1-8 inklusive dreitägigem Repetitorium zur Prüfungsvorbereitung:

4.690,- EUR (MwSt.-befreit)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:

124 Online-Unterrichtseinheiten, drei Vollzeittage in Präsenzform (Repetitorium), umfassende digitale Schulungsunterlagen sowie Zwischentests zur Selbstkontrolle

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

Für die Teilnahme an diesem Lehrgang gibt es neben der Förderung durch den Arbeitgeber je nach Bundesland zahlreiche weitere Fördermöglichkeiten.

Sprechen Sie uns gerne an oder informieren Sie sich unter www.bme.de/foerderung.

ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie **kostenlos** und **unverbindlich** an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

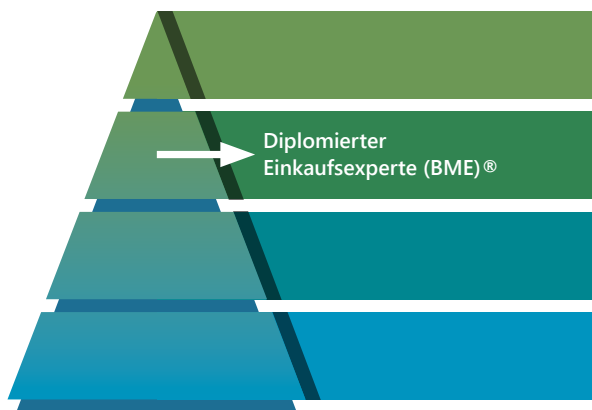
DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

CERTIFIED PROCUREMENT EXPERT (BME)

Um den stetig steigenden Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik gerecht zu werden, ist eine fundierte Qualifikation und Expertise in diesem Bereich unerlässlich. Aufbauend auf der IHK-Weiterbildung Fachwirt/in für Einkauf ist dieser Zertifikatslehrgang mit internationaler Anerkennung die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte zwei- bis dreitägige Unterrichtsmodule gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Expertenfragestellungen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit wirtschaftswissenschaftlichem Uni-/FH-Abschluss sowie Quereinsteiger mit technischer oder ingenieurwissenschaftlicher Ausbildung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 www.bme.de/einkaufsexperte



OPTIONALES BASICCAMP (2 TAGE):

Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)

- › Der Einkaufsprozess von A bis Z
- › Einkaufspolitik und Einkaufsmarketing
- › Einkaufsorganisation und -strategien
- › Beschaffungsmarktforschung (BMF)
- › Einkaufsvorbereitung und -abwicklung
- › Preis-, Wert- und Make-or-Buy-Analyse
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgrundlagen

EXPERTENCAMP 1 (2 TAGE):

BWL-Know-how & Einkaufspraxis

- › Unternehmensziele und -führung
- › Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung und Controlling
- › Wichtige Funktionen des Unternehmens im Zusammenspiel
- › Rolle des Einkaufs im Unternehmen -> der moderne Einkauf
- › Material und Dienstleistung in Warengruppen strukturieren
- › Strategischer Einkauf und operative Beschaffung
- › Beschaffungsmarktforschung und Einkaufsvorbereitung
- › Sourcing-Strategien
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung

EXPERTENCAMP 2 (2 TAGE):

Strategie & Organisation

- › Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf
- › Die Kernprozesse des modernen Einkaufs: operativer Bestellprozess, strategischer Einkaufsprozess, Lieferantenmanagement
- › Im Fokus: der Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs
- › Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation des Einkaufs
- › Zentral, dezentral oder hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- › E-Solutions im Einkauf

- › Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)
- › Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen
- › Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portal, eCollaboration, Risikomanagement)
- › Change Management: die Belegschaft mitnehmen

EXPERTENCAMP 3 (2 TAGE):

Modernes Lieferantenmanagement

- › Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements
- › Lieferantensuche und -auswahl
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung
- › Lieferantenportfolio und -beziehungen
- › Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- › Produkthaftung in der Lieferkette
- › Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

EXPERTENCAMP 4 (2 TAGE):

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- › Wirkungsfaktoren des Einkaufs
- › Verhandlungsvorbereitung
- › Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- › Strategien des Verkäufers erkennen
- › Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?
- › Vertragsabschluss und Training

EXPERTENCAMP 5 (2 TAGE):

Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- und Wertanalyse erschließen

- › Die Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert
- › Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren
- › Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)
- › Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren
- › Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale
- › Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- › Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

EXPERTENCAMP 6 (2 TAGE):

Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain

- › Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- › Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf
- › Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking
- › Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs
- › Qualitätsmanagement (QM) und -sicherung beim Lieferanten
- › Lieferantenaudits und -qualifizierung
- › Reklamations- und Retourenmanagement

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Expertencamps 1-6 ist frei wählbar!

Optionales Basiscamp: Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training) 07. – 08.09.2026 ONLINE		Expertencamp 3: Modernes Lieferantenmanagement 08. – 09.05.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.09.2026 Düsseldorf 07. – 08.10.2026 Düsseldorf		Expertencamp 6: Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Frankfurt am Main	
Expertencamp 1: BWL-Know-how & Einkaufspraxis 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 20. – 21.11.2026 Frankfurt am Main		Expertencamp 4: Ergebnisorientierte Verhandlungsführung 15. – 16.04.2026 Frankfurt am Main 06. – 07.11.2026 Frankfurt am Main		Optionales Camp für den Gipfelsturm (Prüfungsvorbereitung) 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
Expertencamp 2: Strategie & Organisation 25. – 26.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Frankfurt am Main		Expertencamp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse 30. – 31.10.2026 Frankfurt am Main 27. – 28.11.2026 Düsseldorf		BME-Zertifikatsprüfung 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	

Die sechs Expertencamps müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten absolvierten Camp – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Optionales Basiscamp:
Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training): **1.295,-** EUR zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Expertencamps 1-6: **5.995,-** EUR zzgl. MwSt.

Optionales Camp für den Gipfelsturm
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,-** EUR zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und
Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Ratenzahlung für Selbstzahler
- Steuerliche Förderung

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen zu den Expertencamps 1, 2, 3, 5 und 6 (180 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Expertencamp 4 (30 Minuten).

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Auch als Kompaktlehrgang buchbar!

12. – 28.06.2026 | Lenggries

Weitere Informationen unter:

www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte



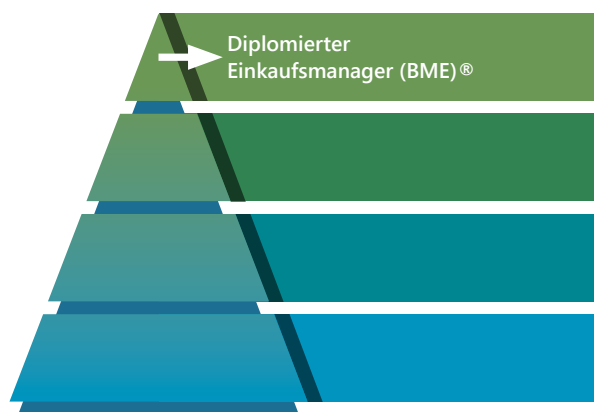
DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

CERTIFIED PROCUREMENT MANAGER (BME)

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® greift der BME den Bedarf an qualifizierten Führungskräften im Einkauf auf und vermittelt den Teilnehmern durch hochqualifizierte Referenten aus Praxis und Wissenschaft die richtigen Methoden, Instrumente und Tools für ihren Arbeitsalltag. Die berufsbegleitende Form des Lehrgangs ermöglicht Ihnen, das Erlernte umgehend in die Praxis umzusetzen und sich mit den anderen Lehrgangsteilnehmern auszutauschen. Der Lehrgang endet mit einer Zertifikatsprüfung und attestiert Ihnen einen international anerkannten Wissensstand.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit mehrjähriger Fach- und Personalverantwortung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Diplomierte Einkaufsexperten (BME)® dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 www.bme.de/einkaufsmanager



GATE 1 (2 TAGE):

Personalführung im Einkauf

- Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback
- Führungsmethodik
- Management by ... – Konzepte
- Führen nach Zielen und variable Vergütungssysteme
- Führen von Einkaufsabteilungen, Führung im internationalen Wettbewerb
- Personalentwicklung und Personalbeurteilung
- Mitarbeitergespräche
- Zwischenmenschliches Handeln
- Rollen und Aufgaben im Team, Projektmanagement
- Konfliktmanagement
- Motivations-Coaching
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

GATE 2 (2 TAGE):

Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- Die Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung
- Moderne Organisationsformen
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung des strategischen und operativen Einkaufs
- Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis
- Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung
- Projektmanagement und crossfunktionale Zusammenarbeit mit der Technik
- Der Weg zur smarten, agilen Einkaufsorganisation
- Digitale Transformation des Einkaufs: Reloading von operativem Bestellprozess, strategischem Einkaufsprozess und Lieferantenmanagement
- Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration

GATE 3 (2 TAGE):

Strategischer Einkauf

- Entwicklung von Einkaufsstrategien
- Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf
- Einbindung interner Kunden/Bedarfsträger und Schnittstellenmanagement
- Strategisches Lieferanten- und Risikomanagement
- Make-or-Buy-Analysen
- Ausschreibungen, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement
- Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb

GATE 4 (2 TAGE):

Controlling, Reporting und Erfolgsmessung

- Einkaufscontrolling versus Reporting
- Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck
- Benchmarking und Leistungsmessung
- Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs
- (Prozess-)Kostenrechnung im Einkauf
- Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess
- Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling
- Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung

GATE 5 (2 TAGE):

SCM & Supply Chain Collaboration

- SCM – was steckt dahinter?
- Die Rolle des Einkaufs im SCM
- Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement
- Wertschöpfungspartnerschaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern
- Nachhaltiges SCM
- Interne und externe Barrieren für erfolgreiches SCM
- Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain

GATE 6 (2 TAGE):

Global Supplier Management

- Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten
- Vom Listenpreis zum Total Cost of Ownership (TCO) – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden
- Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF) und Verhandeln in anderen Ländern
- Mögliche Kommunikationsbarrieren und Lieferantenentwicklung, QM und Auditing
- Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Gates 1-6 ist frei wählbar!

Gate 1: Personalführung im Einkauf 17. – 18.04.2026 Frankfurt am Main 04. – 05.11.2026 Frankfurt am Main		Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 27. – 28.11.2026 Frankfurt am Main		Optionales Summary Meeting (Prüfungsvorbereitung) 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Düsseldorf		Gate 5: SCM & Supply Chain Collaboration 18. – 19.09.2026 Frankfurt am Main 20. – 21.11.2026 Düsseldorf		BME-Zertifikatsprüfung 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	
Gate 3: Strategischer Einkauf 06. – 07.05.2026 Frankfurt am Main 09. – 10.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Düsseldorf		Gate 6: Global Supplier Management 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 25. – 26.09.2026 Frankfurt am Main 30. – 31.10.2026 Düsseldorf			

Die sechs Gates müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten durchlaufenen Gate – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Gates 1-6: **5.995,- EUR** zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Optionales Summary Meeting
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,- EUR** zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,- EUR** zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien zu den Gates 2 bis 6 (240 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Gate 1 (30 Minuten).

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- › Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- › Ratenzahlung für Selbstzahler
- › Steuerliche Förderung

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Auch als Kompaktlehrgang buchbar!

07. – 23.08.2026 | Timmendorfer Strand

Weitere Informationen unter:

www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

DIGITALISIERUNG UND KI

DIGITALISIERUNG UND KI

Excel für den Einkauf	55
Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – ein Erfolgsteam für den Einkauf.....	56
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)	57
ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1).....	58
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2).....	59
Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf.....	60
MS Copilot im Einkauf	61
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.....	62
Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI.....	63
Automatisierung im Einkauf: Programmierung mit KI und Makros/VBA ohne Vorkenntnisse	64
Build a Bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf mit Microsoft Power Automate.....	65
Next Level Procurement: Digitale Transformation und KI-Potenziale erfolgreich meistern	66
Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI ...	67
KI im Einkauf – ein Praxisseminar.....	68
Einsatz von KI im Vergabeverfahren.....	219
Lieferantenmanagement mit KI	69
BME-Masterclass: KI-Agenten im Einkauf.....	70
BME-Masterclass: KI-Change in der Beschaffung mit der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode.....	71
Data-Driven Procurement – KI als Schlüssel für Transparenz und Effizienz.....	72
BME-Zertifikatslehrgang: Data Analyst Procurement	40
Materialgruppenmanagement mit KI optimieren.....	73
BME-Masterclass: KI-[R]evolution im Einkauf.....	74
BME-Masterclass: AI-[R]evolution in Procurement.....	75
Fit für KI – Chancen erkennen, Risiken managen.....	76
BME-Zertifikatslehrgang: KI-Manager im Einkauf.....	42
Stammdaten 2.0 im Einkauf – KI trifft Praxis.....	77
BME-Masterclass: #Procurement loves Data.....	78
BME eLÖSUNGSTAGE	79
BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft	80
BME-Masterclass: Tool Map Digital Procurement Excellence	81
SAP S/4HANA im Einkauf	82
Disposition mit SAP S/4/HANA	236
Ganzheitliches eProcurement.....	83





EXCEL FÜR DEN EINKAUF

NÜTZLICHE TIPPS UND TRICKS FÜR IHRE ARBEIT

In der heutigen digitalen Welt ist Excel ein unverzichtbares Werkzeug im Einkauf, das hilft, Daten effizient zu verwalten und aussagekräftige Analysen durchzuführen. Das Seminar „Excel für den Einkauf“ ist speziell darauf ausgerichtet, Ihnen die notwendigen Fähigkeiten zu vermitteln, um Excel optimal für Ihre Einkaufsaktivitäten zu nutzen. Sie lernen beispielsweise, wie Sie Datenstrukturen in Excel effektiv nutzen, wie einkaufsrelevante Berechnungen durchgeführt werden und welche Möglichkeiten Sie zur Visualisierung von Daten haben. Sie erfahren außerdem, wie Sie beispielsweise ABC-Analysen mit Excel umsetzen, Preisspiegel erstellen und Daten aus PDF-Dateien einlesen können. Darüber hinaus erhalten Sie einen kurzen Einblick in die Verwendung von KI für effizientes Arbeiten in Excel sowie wertvolle Tipps und Tricks für Ihre Arbeit mit Excel.

ZIELGRUPPE: Personen, die im Einkauf tätig sind und ihre Arbeit mit Excel vereinfachen und optimieren wollen.
Grundkenntnisse in Excel werden vorausgesetzt.

METHODIK: Demonstration, gemeinsame Arbeit an Trainingsaufgaben direkt in Excel.
Excel 2016 oder höher benötigt.

SEMINARLEITUNG: Thomas Müller



www.bme.de/eks-exe

SEMINARINHALTE

Datenstrukturen in Excel

- › Daten in Excel als intelligente Tabellen speichern (z.B. als Tabelle formatieren)
- › Überprüfung und Sicherstellung der Datenintegrität (z.B. Datengültigkeit zur Vermeidung von Fehleingaben)
- › Sortierung und Datenfilter optimal einsetzen (z.B. Farbfilter zur Filterung relevanter Angebote)
- › Blitzvorschau zur schnellen Datenaufbereitung einsetzen

Berechnungen für den Einkauf

- › Einblick in hilfreiche Funktionen (z.B. ZÄHLENWENN, SVERWEIS, WENN, MIN/MAX)
- › Trends analysieren und Prognosen aufstellen
- › Zielwertsuche für gewünschte Ergebnisse einsetzen (z.B. Ergebnisse vorgeben)
- › Schnelle (Angebots-)Auswertungen mit Pivot-Tabellen

Hilfreiche Visualisierungsideen

- › Bedingte Formatierung effektiv nutzen (z.B. Angebotshöhe grafisch darstellen)
- › Diagramme sinnvoll gestalten und bearbeiten

Praxisbeispiele

- › ABC-Analysen mit Excel umsetzen
- › Preisspiegel in Excel erstellen
- › Einlesen von Daten aus PDF-Dateien

Alltägliche Vereinfachungen

- › Einblick: KI verwenden zum effizienten Arbeiten in Excel
- › Verschiedene Excel-Tipps und Tricks für den Einkaufsbereich
- › Ihre Fragen – jederzeit!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20. – 21.05.2026
15. – 16.09.2026
01. – 02.12.2026



ONLINE
ONLINE
ONLINE



382630519
382630919
382631202



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-
895,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 14.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ZUSAMMENSPIEL EXCEL MIT ChatGPT UND COPILOT – EIN ERFOLGSTEAM FÜR DEN EINKAUF

Mit der Einführung von ChatGPT und Copilot hat sich die Landschaft der KI dramatisch verändert. Diese leistungsstarken Tools können nicht nur Fragen beantworten und lange Texte verfassen, sondern auch komplexe Datenanalysen durchführen und wertvolle Einblicke liefern. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Copilot und ChatGPT einsetzen, um Excel noch besser für sich zu nutzen. Sie lernen, wie Sie durch diese KI-Tools Formeln und Funktionen in Excel verbessern, Arbeitsabläufe optimieren bzw. automatisieren und Excel-Daten interpretieren lassen können. Sie erfahren auch, was Sie hierbei im Umgang mit sensiblen Daten beachten müssen.

ZIELGRUPPE: Personen, die im Einkauf tätig sind und ihre Arbeit mit Excel durch den Einsatz von KI vereinfachen und optimieren wollen.

Grundkenntnisse in Excel werden vorausgesetzt.

METHODIK: Demonstration, gemeinsame Arbeit an Trainingsaufgaben direkt in Excel, Arbeit in KI (Copilot und ChatGPT). Excel 2016 oder höher benötigt. Es ist kein eigener Account für Copilot und ChatGPT nötig.

SEMINARLEITUNG: Thomas Müller



www.bme.de/eks-exg

SEMINARINHALTE

Grundlagen

- › Einblick in die Basics zu KI (ChatGPT und Copilot)
- › Datenschutz: Verwendung sensibler Daten in der KI

KI und tägliches Arbeiten in Excel

- › Formeln und Funktionen mit Hilfe von KI entwerfen und optimieren (z.B. für Angebotsvergleiche)
- › Arbeitsschritte in Excel per KI optimieren (z.B. Tabellen drehen)



Unterstützt den Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO

Zahl trifft Text

- › Zahlenwerte durch KI schriftlich interpretieren lassen (z.B. Angebotsleistungen zusammenfassen)
- › Kennzahlen aus Werten durch KI entwickeln lassen

Automatisierung in Excel

- › Optimierung von Daten mit Excel und KI (z.B. Zahlenformate ändern, Infos ergänzen etc.)
- › Automatisierung im Einkaufsbereich (z.B. Makros nutzen für automatisierte Vergleiche)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
28.04.2026	ONLINE		382630424	595,-
15.07.2026	ONLINE		382630706	595,-
09.10.2026	ONLINE		382631006	595,-
				ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



ChatGPT UND MICROSOFT COPILOT IM EINKAUF (PRÄSENZ)

PRAXISORIENTIERTE ANWENDUNG VON KI-CHATBOTS, KI-GUIDELINE

Als die Firma Open.ai Ende 2022 mit ChatGPT an die Öffentlichkeit ging, wurde das Thema „Künstliche Intelligenz“ auf ein neues Niveau gehoben. Denn der Chatbot kann Antworten auf Fragen liefern, längere Texte schreiben, Daten analysieren, Denkanstöße liefern und noch vieles mehr. Nachdem Microsoft 2023 über 10 Milliarden Dollar in Open.ai's KI „ChatGPT“ investierte, ist der eigene Chatbot „Copilot“ nun auch für Einzelpersonen und KMUs zugänglich und zeigt die Vision Microsofts hinter der Investition. Die Besonderheit: Copilot funktioniert direkt in den Office-Anwendungen Outlook, Word, Excel, Teams und PowerPoint. Es stellt sich die Frage, inwiefern sich hierdurch die Anwendungsmöglichkeiten und -häufigkeiten von KI im Einkauf ändern. Welche Unterschiede gibt es zwischen ChatGPT und MS Copilot? In vielen Firmen mangelt es aktuell noch an verbindlichen Guidelines, wie die Mitarbeiter mit KI (sicher) umgehen sollen. Wie sollte der Umgang mit Unternehmensdaten in KI-Anwendungen generell geregelt werden?

Im Seminar sollen Antworten auf diese Fragen geliefert und der Einsatz von ChatGPT und Copilot im Einkauf live gezeigt und angewendet werden. Weiterhin wird den Teilnehmern eine Guideline-Vorlage für die Nutzung von KI im Unternehmen sowie eine Vorlage zum „Prompting“ bereitgestellt.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleitung/CPO, strategischer Einkauf, Digitalisierungsverantwortliche im Einkauf
Keine Vorkenntnisse erforderlich.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen am PC, Vorlagen

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



www.bme.de/eks-gpp

SEMINARINHALTE

Einführung & Vermittlung von Basiswissen zu ChatGPT und dem MS Copilot

Einsatz von ChatGPT im Einkauf

- › Überbrückung von Wissenslücken
- › Erstellen von Leitfaden
- › Formulierung von Lieferantenschreiben
- › Planung von Verhandlungstaktiken
- › ...

Gemeinsames Prompten und Engineeren

Einsatz vom MS Copilot im Einkauf

- › Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- › E-Mail-Management
- › Vertragsprüfung
- › Datenanalyse
- › Vorschläge zur Vergabeentscheidung
- › Zeitmanagement
- › ...

Gegenüberstellung von ChatGPT und Copilot

Risiken beim Einsatz generativer KI

Erarbeitung einer Guideline zur Nutzung generativer KI im Unternehmen



Wählen Sie Ihr Seminar:

- › Sie suchen einen schnellen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT im Einkauf? Dann wählen Sie „ChatGPT im Einkauf (Online-seminar Teil 1)“. Im Anschluss empfiehlt sich der Besuch von „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)“.
- › Sie bevorzugen Präsenzseminare? Dann wählen Sie unser Seminar „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)“. Hier werden beide Teile der Online-Seminare an 1 Tag kombiniert und direkt am PC geübt (keine Vorkenntnisse erforderlich).
- › Sie wünschen sich eine fundierte Einführung mit viel Zeit zum Üben und Anwenden in 2 ganzen Tagen vor Ort? Entscheiden Sie sich für unseren „Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf“ (keine Vorkenntnisse erforderlich).



18.06.2026
22.10.2026



MÜNCHEN
FRANKFURT



352606016
352610028



zzgl.
MwSt.
895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ChatGPT IM EINKAUF (ONLINESEMINAR TEIL 1)

PRAXISORIENTIERTE NUTZUNG DES KI-GESTÜTZTEN CHATBOTS

Als Ende 2022 Open.ai mit ChatGPT an die Öffentlichkeit ging, wurde das Thema „Künstliche Intelligenz“ auf ein neues Niveau gehoben. Denn der Chatbot kann Antworten auf Fragen liefern, längere Texte schreiben, Daten analysieren, Denkanstöße liefern und sicherlich noch vieles mehr. Somit stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten sich dadurch im Einkauf bieten. Wo kann ChatGPT im täglichen Tun der Einkäufer eingesetzt werden? Welche Möglichkeiten der Unterstützung bieten sich und worauf ist zu achten, wenn ich mit ChatGPT arbeite?

In dem Online-Seminar sollen Antworten auf diese Fragen geliefert und der Einsatz von ChatGPT im Einkauf live gezeigt werden. Weiterhin wird den Teilnehmern eine Vorlage zum „Prompten“ bereitgestellt, die die Kommunikation mit ChatGPT vereinfacht bzw. verkürzt.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleitung/CPO, strategischer Einkauf, Digitalisierungsverantwortliche im Einkauf

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Vorlagen

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann oder Manos Voutsas



www.bme.de/eks-gpt

SEMINARINHALTE

Einführung & Vermittlung von Basiswissen

Einsatz von ChatGPT im Einkauf

- › Überbrückung von Wissenslücken
- › Erstellen von Leitfaden
- › Formulierung von Lieferantenschreiben
- › Unterstützung bei Lieferantenbewertungen
- › Planung von Verhandlungstaktiken
- › ...

Tipps beim Prompten und Engineeren

Risiken beim Einsatz von ChatGPT



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO

%

Sie sparen 100,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)“ (Seite 59) zu unserem Paketpreis.



Wählen Sie Ihr Seminar:

- › Sie suchen einen schnellen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT im Einkauf? Dann wählen Sie „ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1)“. Im Anschluss empfiehlt sich der Besuch von „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)“.
- › Sie bevorzugen Präsenzseminare? Dann wählen Sie unser Seminar „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)“. Hier werden beide Teile der Online-Seminare an 1 Tag kombiniert und direkt am PC geübt (keine Vorkenntnisse erforderlich).
- › Sie wünschen sich eine fundierte Einführung mit viel Zeit zum Üben und Anwenden in 2 ganzen Tagen vor Ort? Entscheiden Sie sich für unseren „Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf“ (keine Vorkenntnisse erforderlich).

08.05.2026	ONLINE		382630511	495,-
11.09.2026	ONLINE		382630915	495,-
20.11.2026	ONLINE		382631118	495,-
				ONLINE: 13.00 – 16.00 Uhr



ChatGPT UND MICROSOFT COPILOT IM EINKAUF (ONLINESEMINAR TEIL 2)

UNTERSCHIEDE, WEITERE ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN, KI-GUIDELINE

Nachdem Microsoft über 10 Milliarden Dollar in Open.ai's KI „ChatGPT“ investierte, kam im November 2023 der eigene Chatbot „Copilot“ für die ersten Anwender auf den Markt. Seit Januar 2024 ist das Produkt auch für Einzelpersonen und KMU's zugänglich und zeigt die Vision Microsofts hinter der Investition. MS Copilot funktioniert direkt in den Office-Anwendungen Outlook, Word, Excel, Teams und PowerPoint, wodurch in den nächsten Jahren ein noch größerer Einfluss auf die Arbeitswelt zu erwarten ist. In vielen Firmen mangelt es auch noch an verbindlichen Guidelines, wie die Mitarbeiter mit KI (sicher) umgehen sollen. Es stellt sich die Frage, inwiefern sich hierdurch die Anwendungsmöglichkeiten und -häufigkeiten von KI im Einkauf ändern. Welche Unterschiede gibt es zwischen ChatGPT und MS Copilot? Und wie wird der Umgang mit Unternehmensdaten in KI-Anwendungen generell geregelt? Im Seminar sollen Antworten auf diese Fragen geliefert und der Einsatz von ChatGPT und Copilot im Einkauf live gezeigt und angewendet werden. Weiterhin wird den Teilnehmern eine Guideline-Vorlage für die Nutzung von KI im Unternehmen sowie eine Vorlage zum „Prompten“ bereitgestellt.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleitung/CPO, strategischer Einkauf, Digitalisierungsverantwortliche im Einkauf

Der Besuch von „ChatGPT im Einkauf (OnlineSeminar Teil 1)“ wird vorab empfohlen, da Grundkenntnisse in der Anwendung von ChatGPT vorausgesetzt werden.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Vorlagen

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



www.bme.de/eks-gp2

SEMINARINHALTE

Einführung & Vermittlung von Basiswissen zum MS Copilot

Einsatz von ChatGPT und Copilot im Einkauf

- › Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- › E-Mail-Management
- › Vertragsprüfung
- › Datenanalyse
- › Vorschläge zur Vergabeentscheidung
- › Zeitmanagement
- › ...

Gegenüberstellung von ChatGPT und Copilot

Erarbeitung einer Guideline zur Nutzung generativer KI im Unternehmen

%

Sie sparen 100,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „ChatGPT im Einkauf (OnlineSeminar Teil 1)“ (Seite 58) zu unserem Paketpreis.

Wählen Sie Ihr Seminar:

- › Sie suchen einen schnellen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT im Einkauf? Dann wählen Sie „ChatGPT im Einkauf (OnlineSeminar Teil 1)“. Im Anschluss empfiehlt sich der Besuch von „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (OnlineSeminar Teil 2)“.
- › Sie bevorzugen Präsenzseminare? Dann wählen Sie unser Seminar „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)“. Hier werden beide Teile der Online-Seminare an 1 Tag kombiniert und direkt am PC geübt (keine Vorkenntnisse erforderlich).
- › Sie wünschen sich eine fundierte Einführung mit viel Zeit zum Üben und Anwenden in 2 ganzen Tagen vor Ort? Entscheiden Sie sich für unseren „Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf“ (keine Vorkenntnisse erforderlich).



27.03.2026
11.12.2026



ONLINE
ONLINE



382630335
382631212



zzgl.
MwSt.

495,-
495,-



ONLINE:
13.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PRAXISWORKSHOP ChatGPT – ANWENDUNG IM EINKAUF

Künstliche Intelligenz spielt eine immer größere Rolle im Arbeitsleben. ChatGPT, ein fortschrittliches AI-Textgenerierungstool, hat das Potenzial, den Einkaufsprozess zu revolutionieren. Bereits jetzt gibt es viele Aufgaben im Einkauf, die durch ChatGPT unterstützt oder effizienter gestaltet werden können. Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer, die ihr Wissen erweitern und die praktische Anwendung von ChatGPT im Einkauf von Grund auf erlernen und direkt anwenden möchten. Nach Abschluss dieses Seminars werden die Teilnehmer in der Lage sein, ChatGPT effektiv in ihrer täglichen Arbeit einzusetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die ChatGPT nutzen möchten, um ihre Effizienz und Produktivität zu steigern
Keine Vorkenntnisse erforderlich.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen am Laptop
Bitte eigenen Laptop mitbringen!

SEMINARLEITUNG: Maik Müller



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



www.bme.de/eks-pgd

SEMINARINHALTE

Einführung in ChatGPT und Anwendungsfelder

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz und Natural Language Processing (NLP)
- Erste Schritte mit ChatGPT: praktische Demonstration der Funktionalitäten und Benutzeroberfläche
- Erstellung von Anfragen und Aufgaben für ChatGPT (Prompts)
- Die Grundlagen des Prompts – wie erstellt man den optimalen Befehl
- Potenzial und Vorteile von ChatGPT im Einkaufsprozess
- Anwendungsfälle für ChatGPT im Einkauf
- Ethik, Datenschutz und rechtliche Aspekte (aus praktischer Sicht)
- Überprüfung und Verbesserung der von ChatGPT generierten Texte

Fortgeschrittene Anwendung von ChatGPT im Einkauf

- Fortgeschrittene Funktionen von ChatGPT im Einkauf
- ChatGPT im Lieferantenmanagement
- ChatGPT in der Kostenoptimierung
- ChatGPT für Einkaufsstrategie und tägliche Aufgaben
- Tipps zur Integration von ChatGPT in Ihre bestehenden Einkaufsprozesse
- Praktische Übungen am Laptop

Zukunftsablick und Best Practices

- Bewertung der Leistung von ChatGPT in Einkaufsszenarien
- Die Weiterentwicklung von ChatGPT und dessen zukünftige Bedeutung im Einkauf
- Best Practices für den erfolgreichen Einsatz von ChatGPT im Einkauf



Wählen Sie Ihr Seminar:

- Sie suchen einen schnellen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT im Einkauf? Dann wählen Sie „ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1)“. Im Anschluss empfiehlt sich der Besuch von „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)“.
- Sie bevorzugen Präsenzseminare? Dann wählen Sie unser Seminar „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)“. Hier werden beide Teile der Online-Seminare an 1 Tag kombiniert und direkt am PC geübt (keine Vorkenntnisse erforderlich).
- Sie wünschen sich eine fundierte Einführung mit viel Zeit zum Üben und Anwenden in 2 ganzen Tagen vor Ort? Entscheiden Sie sich für unseren „Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf“ (keine Vorkenntnisse erforderlich).



- Gründliche Einführung: vom Aufbau des Prompts bis zur konkreten Anwendung
- Praxisorientiert und interaktiv: direkte Umsetzung des Erlernten am eigenen Laptop
- Zeit für Gruppenarbeiten und Praxisübungen
- Einkaufs- und Digitalisierungs-Experte als Seminarleiter



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20. – 21.04.2026
21. – 22.09.2026
07. – 08.12.2026



HAMBURG
STUTTGART
BERLIN



352604018
352609019
352612008



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



MS COPILOT IM EINKAUF

Copilot ist ein leistungsstarkes KI-Werkzeug, das Einkäufer dabei unterstützt, Einkaufsprozesse effizienter, transparenter und zielgerichteter zu gestalten. In diesem Seminar lernen Sie, wie Copilot gezielt im Einkauf eingesetzt werden kann, um Zeit zu sparen, Kosten zu senken und fundiertere Entscheidungen zu treffen. Durch eine Kombination aus theoretischen Grundlagen, praxisnahen Übungen und Best Practices erhalten Sie das notwendige Know-how, um Copilot sicher und gewinnbringend in ihrem Arbeitsalltag zu nutzen und an individuelle Anforderungen anzupassen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufsleitung, Verantwortliche für Prozess-Exzellenz und Digitalisierung im Einkauf
Vorerfahrung ist nicht notwendig, MS Copilot Standard-Lizenz ausreichend, keine Volllizenzierung erforderlich

METHODIK: Vortrag, Diskussion und Präsentation, Einzel- und Gruppenübungen

SEMINARLEITUNG: Maik Müller

NEUbme.de/eks-cop

SEMINARINHALTE

Einführung in Copilot und seine Einsatzmöglichkeiten

- › Überblick über Copilot und seine Funktionsweise
- › Rolle von Copilot im modernen Einkauf
- › Typische Anwendungsfälle im operativen und strategischen Einkauf
- › Nutzenpotenziale: Effizienzsteigerung, Kostensenkung, Qualität
- › Grenzen und Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz

Grundlagen der Kommunikation mit Copilot

- › Prinzipien effektiver Prompt-Formulierung
- › Strukturierte Fragestellungen für bessere Ergebnisse
- › Umgang mit Rückfragen und Iterationen
- › Bewertung und Einordnung von Antworten
- › Häufige Fehler und wie man sie vermeidet

Praktische Übungen und Einkaufsszenarien

- › Simulation typischer Einkaufssituationen
- › Einsatz von Copilot bei Lieferantenauswahl und Angebotsvergleichen
- › Unterstützung bei Bedarfsanalysen und Marktübersichten
- › Entscheidungsfindung mithilfe von KI-gestützten Vorschlägen
- › Erfahrungsaustausch und Reflexion der Ergebnisse

Fortgeschrittene Funktionen und Optimierung

- › Vertiefte Nutzungsmöglichkeiten von Copilot im Einkauf
- › Anpassung an spezifische Unternehmensanforderungen
- › Integration in bestehende Einkaufsprozesse
- › Optimierung von Ergebnissen durch gezielte Steuerung
- › Best Practices für den langfristigen Einsatz



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2026
01. – 02.12.2026



FRANKFURT
HAMBURG



352606036
352612020



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUFVERHANDLUNGEN MIT ChatGPT UND CO.

INTENSIVTRAINING FÜR MAXIMALE EINSPARUNGEN DURCH KI

Generative Künstliche Intelligenz (KI) wie ChatGPT, Claude Sonnet, Perplexity und andere Tools revolutioniert Ihre Einkaufsverhandlungen! In diesem Intensivseminar erfahren Sie, wie KI Ihnen sofort messbare Einsparungen bringt und Ihre Verhandlungsposition dramatisch stärkt. Am Ende des Seminars haben Sie alles, was Sie für den erfolgreichen Start mit KI im Einkauf brauchen – und können Ihr Wissen bereits gewinnbringend in der nächsten Verhandlung einsetzen. Der Vertrieb setzt KI-Unterstützung heute schon verstärkt ein. Mit diesem Training sind Sie mehr als einen Schritt voraus.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die KI als Wettbewerbsvorteil nutzen und sofort messbare Einsparungen erzielen wollen

METHODIK: Intensiver Erfahrungsaustausch, zahlreiche Praxisübungen am PC, Experimente mit verschiedenen KI-Tools und CustomGPTs

Bitte eigenen Laptop mitbringen!

SEMINARLEITUNG: Dr. Agnes Kunkel



www.bme.de/ver-gpt

SEMINARINHALTE

Live-Demo: Verhandeln mit und gegen die „Maschine“

- Live-Verhandlung mit ChatGPT: Ohne Netz und doppelten Boden
- KI pariert Argumente, macht Gegenangebote und setzt aktiv Verhandlungstaktiken ein!

KI-Revolution im Einkauf verstehen

- Entwicklung und Trends im Bereich KI
- Vorstellung verschiedener KI-Tools und Plattformen: ChatGPT, Google Gemini, Claude Sonnet, Perplexity und weitere

Sofortige Einsparungen mit KI-Verhandlungsstrategien

- Die transformative Wirkung von KI auf Einkaufsverhandlungen: Jeder kann jetzt wie ein Verhandlungsexperte agieren!
- Personalisierung von Verhandlungsstrategien und Taktiken bezogen auf Lieferanten und Außendienstmitarbeiter
- Der „KI-Berater“ in Echtzeit: Sofortige Fakten-Checks und Argumentationshilfen

Verhandlungsvorbereitung mit KI-Power

- Lieferantenhistorie mit KI-Unterstützung analysieren
- Tiefgreifende Markt- und Kostenstrukturanalysen für maximale Preistransparenz
- Szenario-Analysen

Ihr KI-Verhandlungs-Coach: Argumente, die überzeugen

- Vorhersage potenzieller Gegenargumente und Entwicklung von Strategien
- Entwicklung von optimierten Kommunikations- und Verhandlungsstrategien

Der KI-Verhandlungskoffer: Premium-Prompts für Einkaufs-Champions

- Exklusiver Zugang zu einem umfangreichen Prompt-Katalog für verschiedene Verhandlungssituationen
- Direkt einsetzbare, praxiserprobte Prompts für sofortige Einsparungen
- Individuelle Anpassung der Prompts an Ihre spezifischen Verhandlungssituationen

KI in Ihrer Einkaufsabteilung: Sofort-Start-Guide

- Ist-/Sollanalyse im eigenen Unternehmen
- Erste Schritte zur erfolgreichen Umsetzung in der Einkaufsabteilung

Verantwortungsvoller KI-Einsatz im Geschäftsalltag

- Verantwortungsvoller Umgang mit KI-generierten Empfehlungen
- Ethische Überlegungen und Datenschutz
- KI als strategischer Partner in zukünftigen Einkaufsverhandlungen



Unterstützt den Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



30.06. – 01.07.2026
01. – 02.09.2026
05. – 06.11.2026



NÜRNBERG
ONLINE
HAMBURG



352606030
382630901
352611005



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EFFIZIENTER ARBEITEN MIT MICROSOFT OFFICE DURCH KI

REVOLUTIONIEREN SIE IHRE ARBEITSWEISE MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Die digitale Transformation hat unsere Arbeitsweise grundlegend verändert und Künstliche Intelligenz spielt dabei eine zentrale Rolle. In diesem praxisorientierten Online-Seminar entdecken Sie, wie Sie die Kraft von ChatGPT und anderen KI-Tools nutzen können, um Ihre tägliche Arbeit mit den Microsoft-Office-Anwendungen zu vereinfachen und zu optimieren. Ob komplexe Datenanalysen in Excel, professionelle E-Mail-Kommunikation in Outlook, überzeugende Präsentationen in PowerPoint oder strukturierte Dokumente in Word – KI wird zu Ihrem intelligenten Arbeitspartner. Sie erhalten nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch viele Best-Practice-Tipps, die Sie sofort in Ihrem Arbeitsalltag umsetzen können.

ZIELGRUPPE: Alle – unabhängig von ihrem Tätigkeitsbereich –, die ihren Arbeitsalltag und ihre Büroarbeit mit MS Office durch den Einsatz von KI effizienter gestalten und optimieren möchten
Grundkenntnisse in MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) werden vorausgesetzt.

METHODIK: Demonstration, gemeinsame Arbeit an Trainingsaufgaben
Sie benötigen MS Office 2016 oder eine höhere Version. Es ist kein eigener KI-Account (z.B. ChatGPT) nötig.

SEMINARLEITUNG: Thomas Müller



www.bme.de/met-kio

SEMINARINHALTE

Grundlagen der KI-Integration

- › Überblick über ChatGPT, Copilot und weitere KI-Systeme
- › Einrichtung und Verwaltung von KI-Accounts
- › Entwicklung effektiver und zielführender Prompts

Word-Dokumentation mit KI-Power

- › Intelligente Texterstellung und Entwicklung von Schnellbausteinen mit KI
- › Formulare und Checklisten effizient mit KI erstellen

Excel-Optimierung durch KI

- › Intelligente Formelentwicklung und -anpassung
- › Automatisierung durch KI-generierte Makros bzw. VBA
- › Einblick in die Integration von ChatGPT als „Excel-Funktion“

Weitere Tipps & Tricks

- › Sofort einsetzbare Prompts für alle Office-Anwendungen
- › Einblick in die native KI-Integration von „Copilot für Microsoft 365“

Outlook-Effizienz mit KI-Unterstützung

- › Automatische E-Mail-Zusammenfassungen mit Wiedervorlage
- › Kombination von QuickSteps und ChatGPT für maximale Effizienz

PowerPoint-Präsentationen neu gedacht

- › KI-basierte Inhaltsanalyse und -zusammenfassung
- › Automatisierte CI-konforme Präsentationserstellung mit KI und Word



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



26.06.2026
16.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630623
382631017



zzgl.
MwSt.

595,-
595,-



ONLINE:
09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AUTOMATISIERUNG IM EINKAUF: PROGRAMMIERUNG MIT KI UND MAKROS/VBA OHNE VORKENNTNISSE

PRAXISNAHE, VERSTÄNDLICHE UND DIREKTE VEREINFACHUNG VON ROUTINEAUFGABEN IN MICROSOFT OFFICE – GANZ OHNE PROGRAMMIERERFAHRUNG!

Dieses Seminar öffnet Ihnen die Tür zu den Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz und der VBA-Programmierung in den Office-Anwendungen. Sie erfahren, wie Sie mithilfe von KI-Tools und Makros wiederkehrende Aufgaben im Einkauf automatisieren und so Ihre Arbeitsprozesse deutlich effizienter gestalten. Nach einer Einführung in die Grundlagen der KI und deren praktische Anwendung im Büroalltag lernen Sie Schritt für Schritt die Idee von Makros bzw. VBA in Word, Excel, PowerPoint und Outlook kennen – immer mit Bezug zu typischen Einkaufsaufgaben. Das Optimieren vorhandener Makros sowie das Entwickeln eigener Automatisierungslösungen für den Einkauf ist ein zentraler Bestandteil der Veranstaltung.

Praxisnahe Beispiele und Übungen helfen Ihnen, das Gelernte direkt umzusetzen und typische Fehlerquellen in der VBA-Programmierung zu erkennen und zu beheben. Ganz gleich, ob Sie Einsteiger sind oder bereits erste Erfahrungen mit VBA bzw. Makros gesammelt haben – dieses Seminar vermittelt Ihnen das nötige Know-how, um Ihre Produktivität im Einkauf nachhaltig zu steigern.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die ihre Arbeit mit MS Office durch den Einsatz von KI und Makros/VBA effizienter gestalten und optimieren möchten
Grundkenntnisse in MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) werden vorausgesetzt.
Programmierenkenntnisse werden nicht benötigt.

METHODIK: Demonstration, gemeinsame Arbeit an Trainingsaufgaben
Sie benötigen MS Office 2016 oder eine höhere Version. Es ist kein eigener KI-Account (z.B. ChatGPT) nötig.

SEMINARLEITUNG: Thomas Müller



www.bme.de/eks-vba

SEMINARINHALTE

Einstieg in KI und Automatisierung im Einkauf

- Grundverständnis Künstlicher Intelligenz und deren Nutzen im Office-Umfeld
- Überblick über die Möglichkeiten von Makros in Microsoft Office zur Unterstützung von Einkaufsprozessen

Makroprogrammierung und Automatisierung in der Praxis

- Optimierung und Anpassung bereits aufgezeichneter Makros für typische Einkaufsaufgaben (z.B. Angebotsvergleiche, Bestellübersichten, Lieferantenkommunikation)
- Entwicklung eigener Makros zur Automatisierung von Routineaufgaben im Einkauf
- Schrittweise Erweiterung von Makros für komplexere Einkaufsprozesse (z.B. Auswertungen, Preisanalysen, automatisierte E-Mail-Benachrichtigungen)
- Praktische Übungen und Anwendungsbeispiele in Word, Excel, PowerPoint und Outlook
- Fehleranalyse und -behebung in der VBA-Programmierung



Unterstützt den Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
17.04.2026	ONLINE		382630407	595,-
02.09.2026	ONLINE		382630905	595,-
04.12.2026	ONLINE		382631208	595,-
				ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



BUILD A BOT – ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (RPA) IM EINKAUF MIT MICROSOFT POWER AUTOMATE

EFFIZIENTE PROZESSE GESTALTEN – ZEIT UND KOSTEN SPAREN

Robotic Process Automation (RPA) ist weit mehr als nur ein Trendbegriff – sie ist der Schlüssel zur Effizienzsteigerung im modernen Einkauf. Mit Microsoft Power Automate (Web- und Desktop-Version) lassen sich wiederkehrende, regelbasierte Aufgaben schnell und unkompliziert automatisieren. Die benutzerfreundliche Plattform ermöglicht es, ohne Programmierkenntnisse leistungsstarke Automatisierungslösungen zu entwickeln. So können zeit- und kostenintensive Prozesse im Einkauf optimiert werden.

In diesem Seminar erhalten Sie praxisnahes Wissen zur gezielten Nutzung von Microsoft Power Automate im Einkaufsumfeld. Sie lernen, wie Sie Routineaufgaben effektiv automatisieren und so wertvolle Ressourcen freisetzen. Der theoretische Teil bietet einen fundierten Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von RPA, notwendige Voraussetzungen sowie die Phasen erfolgreicher RPA-Projekte. Im anschließenden Praxisteil setzen Sie Ihr Wissen direkt um: In Kleingruppen entwickeln Sie unter Anleitung Ihre ersten eigenen Bots mit Microsoft Power Automate und durchlaufen dabei alle Schritte des RPA Lifecycles.

Nutzen für den Einkauf: Steigerung der Prozesseffizienz durch Automatisierung von Routineaufgaben; schnelle und kostengünstige Umsetzung ohne Programmieraufwand; direkte Praxiserfahrung mit Microsoft Power Automate (Web & Desktop); Entlastung von Mitarbeitern durch digitale Assistenz.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem strategischen und operativen Einkauf, SAP Key User Einkauf, IT-Verantwortliche, Verantwortliche für Procurement Excellence sowie Projektleitungen für die Digitalisierung des Einkaufs. Besonders interessant ist es für Entscheidungsträger, die durch gezielte Automatisierung Wettbewerbsvorteile erzielen möchten. Es sind keinerlei Vorerfahrungen oder Programmierkenntnisse erforderlich, um erfolgreich am Seminar teilzunehmen.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, interaktive Diskussionen, Arbeit am Laptop sowie die Entwicklung eigener Automatisierungslösungen mit Microsoft Power Automate

SEMINARLEITUNG: Maik Müller



www.bme.de/eks-rpa

SEMINARINHALTE

Grundlagen für die Automatisierung im Einkauf

- › Voraussetzungen zur erfolgreichen und sinnvollen Automatisierung von Prozessen
- › Einführung in Robotic Process Automation (RPA) mit Microsoft Power Automate
- › Abgrenzung: RPA, Künstliche Intelligenz (AI) und Maschinelles Lernen (ML)
- › Identifikation geeigneter Einkaufsprozesse für RPA
- › Wettbewerbsvorteile durch den Einsatz von Power Automate im Einkauf

Kosten-Nutzen-Betrachtung

- › Chancen und Grenzen von RPA
- › Kostenanalyse für die Erstellung und den Betrieb von Bots
- › Wirtschaftlichkeitsanalyse: Ab wann lohnt sich RPA?
- › Bewertung von Prozessen zur Automatisierung (z.B. Bestellungen, Vertragsmanagement, Stammdatenpflege, Reporting)

Der RPA Lifecycle mit Microsoft Power Automate

- › Phase 1: Ideenfindung und Prozessauswahl
- › Phase 2: Umsetzung, Testing und Optimierung
- › Phase 3: Produktiver Einsatz und kontinuierliche Betreuung

BUILD A BOT: Ihr erster Einkaufs-Bot mit Microsoft Power Automate

- › Praktische Übungen an konkreten Einkaufsprozessen
- › Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung Ihres Bots
- › Vollständiger RPA Lifecycle: von der Idee bis zum Einsatz
- › Wichtige Erfolgsfaktoren für Entwicklung und Betrieb von Bots

Microsoft Power Platform in Office 365: Einfache und kostenfreie Automatisierung

- › Bestandteile und Funktionsweise der Microsoft Power Platform (PowerBI, PowerApps, CoPilot Studio ...)
- › Erfolgreiche Praxisbeispiele aus Unternehmen
- › Integration von Power Automate mit weiteren Office 365 Tools zur Prozessoptimierung

Nutzen Sie die Chance, Ihre Einkaufsprozesse zu transformieren und mit Microsoft Power Automate einen nachhaltigen Beitrag zur Effizienzsteigerung in Ihrem Unternehmen zu leisten!



- + Erfahrener Einkaufsleiter und RPA-Anwendungsexperte als Seminarleiter
- + Begrenzte Teilnehmerzahl
- + Praxisnah und direkt anwendbar
- + Robotics in Aktion: Bauen Sie Ihre eigenen Bots!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



07. – 08.09.2026
26. – 27.10.2026



KÖLN
MÜNCHEN



352609003
352610039



zzgl.
MwSt.

595,-
595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



NEXT LEVEL PROCUREMENT: DIGITALE TRANSFORMATION UND KI-POTENZIALE ERFOLGREICH MEISTERN

IHRE ROADMAP FÜR ZUKUNFTSFÄHIGKEIT UND EFFIZIENZ

Die Digitalisierung sowie der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) sind im Einkauf mächtige Instrumente, um Prozesse schlanker, effizienter und sicherer zu machen, aber auch, um mit neuen Methoden höhere Wertbeiträge für das Unternehmen zu liefern. Viele digitale Instrumente entfalten ihre volle Wirkung aber erst, wenn die erforderliche Datenbasis vorhanden ist, Stammdaten die notwendige Qualität haben, Prozesse sauber definiert sind und die Organisation und Mitarbeiter darauf vorbereitet sind. In vielen Projekten zur Einführung neuer digitaler Tools liegt der Hauptaufwand daher weniger in der Implementation der neuen Tools als vielmehr darin, nachträglich erst die entsprechenden Voraussetzungen zu schaffen, damit die neuen Technologien ihren vollen Nutzen ausspielen können.

Dieses Seminar unterstützt Sie bei der Erstellung Ihrer eigenen, zu Ihrem Unternehmen passenden digitalen Strategie, indem es Ihnen aufzeigt, was mit modernen Methoden, ergänzenden KI-Anwendungen und Tools inzwischen möglich ist. Es setzt sich kritisch mit zu erwartenden Problemen, den zu schaffenden Voraussetzungen und begleitenden Maßnahmen auseinander. Sie werden gemeinsam den Einkauf eines virtuellen Unternehmens Schritt für Schritt digitalisieren und dabei prüfen, an welchen Stellen KI-Lösungen einen echten Zusatznutzen bieten und wie Sie Hindernisse proaktiv umgehen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte produzierender Unternehmen aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Digitalisierung

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer aus der produzierenden Industrie.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Dr. Thomas Wahlers



www.bme.de/eks-you

SEMINARINHALTE

Digital Procurement als Chance für den Einkauf

- › Funktionen und Aufgaben im Einkauf – heute und morgen
- › Mehr Zeit für strategische Aufgaben – höherer Wertbeitrag des Einkaufs
- › Digitalisierung im Einkauf als Chance zur Neupositionierung

Operativer Einkauf

- › Digitale Bedarfserfassung im indirekten Bereich – papierlos, vollständig, genehmigt
- › eCatalogue und Guided Buying – die schlankste Form des Einkaufs
- › Selbststeuerung in der Bedarfsermittlung von Autobestellung bis Vendor-Managed-Inventory – Vertrauen in System und Stammdaten
- › Purchase Order Management im Direkten Serieneinkauf – operative Aufgaben auf Ausnahmebehandlung reduzieren
- › Wareneingang – Lieferavis und Barcode: Digitalisierung beginnt beim Lieferanten
- › Transportüberwachung – frühzeitige Informationen über potenzielle Störungen
- › Accounting – OCR, e-Invoicing, Gutschriftsverfahren – Erfassung und Prüfung digital

Supplier-Relationship-Management (SRM)

- › Management des Lieferantenpools – kontrollierter Self-Service für Lieferanten
- › Lieferanten-Onboarding – strukturierte Aufnahme neuer Lieferanten
- › Vertragsmanagement – Verträge im Griff
- › Risk-Management – mit KI zu früheren Warnungen und besseren Bewertungen des Lieferantenrisikos
- › Management der Lieferantenqualität – Digitalisierung sorgt für Stringenz und Nachhaltigkeit

Sourcing – neue Methoden und Tools

- › Automated Sourcing – machbar, aber mit Hindernissen
- › eAuctions – starke Verhandlungsmethode für ausgewählte Warengruppen

Wertbeitrag des Einkaufs

- › Mit digitaler Unterstützung höhere Savings generieren
- › Should-Costing – schnelle Eigenkalkulation für Verhandlung und Zielpreise
- › KI und Machine Learning – über Auffälligkeiten und Muster verborgene Potenziale identifizieren

Advanced Procurement – eine Übersicht

- › Procurement Analytics – Einkaufscontrolling und Analysen auf neuem Niveau
- › Generative KI und LLMs – die Revolution mit unendlichen Möglichkeiten
- › Process Mining – verstecktes Wissen im ERP-System nutzen
- › Chatbots und AI-Agents – digitale Assistenten für den Alltag
- › Robotic Process Automation (RPA) – Software-Roboter für Standardprozesse

Die eigene Digitalisierungs-Roadmap

- › Digitalisierung im Einkauf – neue organisatorische und personelle Anforderungen
- › Einbindung der Geschäftsführung – ohne geht es nicht
- › Prozessanalyse als Basis – Prozessoptimierung vor Digitalisierung
- › Change-Prozess nicht unterschätzen
- › Verkauf des Erfolgs – KPIs, Messung und Vermarktung
- › Entwicklung einer Digitalisierungs-Roadmap für den Einkauf

			zzgl. MwSt.	
20. – 21.04.2026 14. – 15.10.2026	DÜSSELDORF STUTTGART	352604019 352610016	1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERTRAGSGESTALTUNG UND KLAUSELPRÜFUNG IM EINKAUF MIT KI

PROFESSIONELLE VERTRAGSKLAUSELN ENTWICKELN UND PRÜFEN MIT KI-UNTERSTÜTZUNG

Im Einkauf sind Sie ständig mit Verträgen konfrontiert, z.B. bei der Erstellung oder Prüfung von Lieferantenverträgen. Oftmals fehlt hierbei das tiefergehende juristische Know-how, um zu bewerten, welche Klauseln oder Inhalte für den Einkauf vorteilhaft bzw. kritisch sind. Mithilfe von ChatGPT und anderen KI-Tools haben Sie die Möglichkeit, Ihre Verträge schnell und einfach zu überprüfen und zu gestalten. Im Seminar lernen Sie daher, KI-Tools gezielt für die Analyse, Bewertung und Formulierung von Vertragsklauseln einzusetzen, um rechtssichere und wirtschaftlich vorteilhafte Lieferantenverträge zu gestalten.

ZIELGRUPPE: Einkaufsverantwortliche aus Konzernen und mittelständischen Unternehmen sowie interessierte Anwender

METHODIK: Intensive Praxisarbeit: Arbeiten mit realen Vertragsklauseln und Testen von KI-Tools zur Klauselanalyse. Theorie-Input mit ausführlichen Praxisübungen und Fallbeispielen; Live-Demonstrationen: KI-Tools in Aktion bei der Klauselprüfung und Klauselgestaltung/-formulierung, Aufzeigen von deren Stärken und Grenzen.

Bitte eigenen Laptop mitbringen!

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Michele Dilenge, LL.M.



www.bme.de/rec-kiv

SEMINARINHALTE

KI-gestützte Klauselanalyse

- › Systematische Prüfung kritischer Vertragsklauseln mit KI
- › Automatische Identifikation von Risikoklauseln und Fallstricken
- › Vergleich mit Marktstandards und Best Practices
- › Chancen und Gefahren von KI – verantwortungsvoller Umgang
- › Kann KI den Rechtsanwalt ersetzen?

Vertragsbeendigung und Konfliktlösung

- › Kündigungsklauseln und Exit-Strategien
- › Streitbeilegung und Gerichtsstandsvereinbarungen
- › Nachvertragliche Pflichten und Datenschutz

Preisklauseln und Zahlungsbedingungen

- › KI-basierte Bewertung von Preisanpassungsklauseln
- › Analyse von Zahlungszielen und Skonti-Vereinbarungen
- › Währungsrisiken und Absicherungsklauseln



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO

Lieferbedingungen und Qualitätsklauseln

- › Intelligente Prüfung von Lieferzeiten- und Termintreue-Klauseln
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen und Prüfklauseln
- › Logistik- und Incoterms-Gestaltung

Risikoklauseln und Compliance

- › KI-gestützte Bewertung von Haftungs- und Versicherungsklauseln
- › Compliance-Klauseln (DSGVO, Lieferkettengesetz, ESG)
- › Force Majeure und Störungsklauseln



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

15.04.2026	FRANKFURT	352604008	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
25.06.2026	ONLINE	382630627	895,-	
30.09.2026	DÜSSELDORF	352609032	895,-	



KI IM EINKAUF – EIN PRAXISSEMINAR

ANWENDUNG UND IMPLEMENTIERUNG VON KI IM EINKAUF

Im Seminar gewinnen Sie ein allgemeines Verständnis über Künstliche Intelligenz und Möglichkeiten der Anwendung im Einkauf. Sie lernen neben den Grundlagen ganz konkrete Anwendungsfälle, Vorgehensweisen und Lektionen aus der Praxis kennen. Das Seminar versetzt Sie in die Lage, bei KI nicht nur mitreden zu können, sondern ganz praxisnah Vorschläge im eigenen Unternehmen einzubringen oder gar umzusetzen. Zunächst erhalten Sie einen Überblick über Künstliche Intelligenz, ganz allgemein und mit Einkaufsbezug. Danach behandeln wir konkrete Anwendungsfälle und Nutzungsbeispiele von KI im Einkauf. Der letzte Teil konzentriert sich auf die Implementierung von KI-Lösungen im Einkauf.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf oder Supply Chain Management. Einkaufsprofis, die sich im digitalen Umfeld fortbilden möchten und einen pragmatischen Zugang zum Thema KI erhalten wollen

METHODIK: Fachvortrag, gemeinsame Erarbeitung von Anwendungsmöglichkeiten, interaktiver Workshop, Diskussion, Checklisten und Umsetzungshilfen

SEMINARLEITUNG: Markus Sinz



www.bme.de/eks-kie

SEMINARINHALTE

Grundlagen von Künstlicher Intelligenz

- › Wo stehen wir in der Entwicklung Künstlicher Intelligenz?
- › Wie funktioniert KI grundsätzlich?
- › Worauf müssen wir bei KI achten?
- › Wo finden wir KI im beruflichen Alltag?
- › Was bedeutet der AI-Act der EU für KI im Einkaufsumfeld?



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO

Anwendungsfälle von KI im Einkauf

- › Warum eignet sich der Einkauf für die Anwendung von KI?
- › Anwendungsbeispiele von KI im Einkauf
- › Lösungsbeispiele von bekannten Anbietern für KI im Einkauf
- › Bewertung der Machbarkeit im eigenen Unternehmen
- › Erläuterung der Hypothese „Die bittere Lektion“ bei der Einführung von KI

Implementierung von KI im Einkauf

- › Erwartungsmanagement: Wie ich Erwartungen zu KI im Unternehmen steuere
- › Strategie: Wie der Einkauf erfolgreich KI-Projekte umsetzen kann
- › Auswahlkriterien für KI-Anwendungsfälle: Was zu beachten ist
- › Kosten/Zeit: Welche Komplexitäts- und Kostentreiber können vermieden werden?
- › Make-or-Buy: Können KI-Projekte auch ohne externe Hilfe gelingen?
- › Vorgehensweise: Schrittweise ein KI-Projekt angehen
- › Praxisbeispiel:
 - Ausarbeitung eines Anwendungsfalles
 - Implementierungsplan als Workshop
 - Bewertung der Risiken
 - Nutzungsbeispiele für eigene KI-Agenten
 - Anleitung zur Erstellung eigener KI-Agenten in ChatGPT und MS Copilot
 - Nutzungsbeispiele für eigene KI-Agenten
 - Anleitung zur Erstellung eigener KI-Agenten in ChatGPT und MS Copilot



- + Aktiver Wissenstransfer
- + Interaktiver Austausch
- + Hohe Praxisorientierung
- + Implementierungsplan
- + Checklisten und Umsetzungshilfen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
06.05.2026	ONLINE		382630505	895,-
23.06.2026	ONLINE		382630639	895,-
22.09.2026	ONLINE		382630930	895,-
05.10.2026	ONLINE		382631001	895,-
25.11.2026	MÜNCHEN		352611033	895,-

PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



LIEFERANTENMANAGEMENT MIT KI

Künstliche Intelligenz eröffnet im Lieferantenmanagement konkrete, sofort nutzbare Potenziale – von der Risikoerkennung über die Lieferantenbewertung bis zur operativen Vorbereitung von Lieferantengesprächen. Das Seminar vermittelt praxisnah, wie KI heute realistisch eingesetzt werden kann. Dabei werden sowohl die Möglichkeiten kommerzieller Einkaufstools als auch konkrete, sofort umsetzbare Use-Cases mit sogenannten Large Language Models (LLMs) wie ChatGPT vorgestellt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Digitalisierung

METHODIK: Fachvortrag, Live-Demos, Diskussion, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Dr. Thomas Wahlers



www.bme.de/eks-lki

SEMINARINHALTE

Einstieg und Einordnung

- › Abgrenzung: Automatisierung vs. KI vs. Generative KI
- › Wie funktioniert KI
- › Überblick: Wo KI heute realistisch Mehrwert liefert

Daten als Fundament

- › Ohne Daten keine KI – aber welche braucht man wirklich?

KI-Use-Cases im Lieferantenmanagement

- › Lieferantenstrategie
- › Lieferantenpool/Sourcing
- › Lieferantenbewertung/-entwicklung
- › Kosten- und Wertbeitragsmanagement
- › Compliance- und Risikomanagement
- › Supplier Development
- › Kommunikation
- › Vertragsmanagement
- › Audit & QS

Einsatz generativer KI – Tricks und Fallen von ChatGPT

- › Einstellungen und Personalisierung
- › Prompting
- › Erweiterte Funktionalität
 - KI-Agenten
 - Canvas

Praxis: Beispiele kommerzieller Einkaufs-Tools & ChatGPT-Demos

- › Risk-Management und CSG
- › KI-gestützte Lieferantensuche
- › Verhandlungsvorbereitung mit ChatGPT
- › KI-gestütztes Guided Buying
- › Vertragsmanagement mit KI

Organisation, Recht & Governance

- › Datenschutz & Lieferantendaten
- › EU AI Act, Umgang mit KI?

Vom Use Case zur Umsetzung

- › KI-Policy als Rahmen
- › Schulungen
- › Erfolgsfaktoren und Fallstricke



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10.06.2026
20.10.2026
08.12.2026



HAMBURG
ONLINE
FRANKFURT



352606038
382631038
352612021



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS KI-AGENTEN IM EINKAUF

NEU

2

POTENZIALE ERKENNEN, PROZESSE AUTOMATISIEREN

In dieser Masterclass erleben Sie, wie KI-Agenten Einkaufsprozesse transformieren – von Bedarfsauswertungen über Angebotsanalysen bis hin zu Vertragsprüfungen, Verhandlungsvorbereitungen und Risikobewertungen. Gemeinsam mit unserem fachlichen Leiter Hazim Okanovic entwickeln Sie ein tiefes Verständnis dafür, welche Potenziale autonome Assistenzsysteme bieten und wie ein realer Einsatz im Einkauf aussehen kann.

ZIELGRUPPE: Strategische & operative Einkäufer, Einkaufsleiter, Digitalisierungs- & Automatisierungsverantwortliche, Projektleitende Einkauf 4.0, IT-Verantwortliche mit Einkaufsschnittstellen

METHODIK: Demos, Gruppenarbeit & Konzeptentwicklung, Erfahrungsaustausch

FACHLICHE LEITUNG: Hazim Okanovic

www.bme.de/ki-agenten

INHALTE

Was sind KI-Agenten?

- › Unterschied zu klassischen Automatisierungs- und RPA-Lösungen
- › Assistenzsysteme vs. autonome Agenten
- › Chancen, Grenzen und Risiken für den Einkauf

Konkrete Einsatzszenarien aus der Praxis

- › Bedarfsmeldungsanalyse durch KI-Agenten
- › Unterstützung bei Ausschreibungen
- › Lieferantenbewertungen und Risikomanagement
- › Vertragsanalyse und Verhandlungsvorbereitung
- › Forecasting und Vorschläge für Bestellmengen

Technische und organisatorische Umsetzung

- › Anforderungen an Daten, Tools und Infrastruktur
- › Integration in bestehende Systeme
- › APIs und Schnittstellen – was ist realistisch?
- › Rechtliche und ethische Aspekte: Datenschutz, Verantwortung, Kontrolle

Gruppenarbeit: Ideenphase

- › Auswahl eines Einkaufsprozesses
- › Definition eines potenziellen KI-Agenten
- › Zielsetzung und Nutzen

Entwicklung eines realen Agenten-Konzepts und

Zukunftsblick Gruppenarbeit: Feinkonzeptentwicklung

- › Prozess-Mapping
- › Rollen und Verantwortlichkeiten
- › Datenanforderungen und Machbarkeit
- › Technologie-Check (No-Code-Tools, GPT-Modelle, Copilot etc.)
- › Bewertung nach Nutzen, Aufwand & Risiko

Zukunftsblick und Kompetenzaufbau

- › Autonome Agenten und Multi-Agenten-Systeme
- › Welche Kompetenzen benötigen Einkaufsteams?
- › Wie Einkauf und IT künftig zusammenarbeiten müssen

Abschluss und Transfer in die Praxis

- › Checkliste für Pilotprojekte
- › Quick-Wins vs. langfristige Strategien
- › Austausch: „Erste Schritte zurück im Unternehmen“



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



07. – 08.05.2026
05. – 06.11.2026



ONLINE
ONLINE



382610503
382611107



1.595,-
1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/ki-agenten



BME-MASTERCLASS

KI-CHANGE IN DER BESCHAFFUNG MIT DER LEGO® SERIOUS PLAY® METHODE

DEN WANDEL STRUKTURELL UND STRATEGISCH VERANKERN

Die Masterclass „KI-Change in der Beschaffung mit der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode“ unterstützt Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung dabei, die Potenziale von Künstlicher Intelligenz zu verstehen und aktiv in Veränderungsprozesse einzubinden. Mit der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode werden gemeinsame Bilder, Metaphern und Roadmaps entwickelt, die Akzeptanz fördern, Orientierung geben und Handlungssicherheit schaffen. Dadurch entsteht ein gemeinsames Verständnis für die Chancen und Herausforderungen von KI in der Beschaffung sowie die notwendigen Veränderungen in Rollen, Prozessen und Kompetenzen. Die Masterclass kombiniert fachliche Inhalte zu KI in Einkauf und Beschaffung mit bewährten Ansätzen des Change Management. So entsteht eine praxisorientierte Lern- und Gestaltungsumgebung, in der sowohl individuelle Sichtweisen als auch organisationale Strategien berücksichtigt werden.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Supply Chain Management, die nicht nur operative Prozesse steuern, sondern auch Veränderung bewusst gestalten wollen.

METHODIK: Die Masterclass basiert auf der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode, einer strukturierten, dialogorientierten Methode, die strategische Themen auf kreative, visuelle und tiefgehende Weise bearbeitbar macht. Die Teilnehmer reflektieren mithilfe individueller und gemeinsamer Modelle, wie sie den Wandel durch KI erleben, welche Spannungen und Potenziale im System wirksam sind und welche nächsten Schritte realistisch und tragfähig sind. Als theoretischer Hintergrund dient u.a. Graves' Spiral Dynamics, um unterschiedliche Denk- und Handlungsmuster sichtbar zu machen, sowie die praxisbewährten Change-Modelle ADKAR (Hiatt) und das 5-Phasen-Modell nach Krüger. Diese bieten Orientierung für individuelle wie organisationale Entwicklungsprozesse im Wandel.

FACHLICHE LEITUNG: Carlson El Murtadi



www.bme.de/ki-change

INHALTE

Tag 1:

Vom individuellen Blick zur gemeinsamen Systemperspektive

Ankommen & Aufwärmen

- › Einstieg in LEGO® SERIOUS PLAY® (Skill-Building)
- › Persönliche Erwartungen sichtbar machen

Meine Sicht auf KI im Einkauf

- › Bauen individueller Modelle zu Chancen & Befürchtungen
- › Austausch über unterschiedliche Perspektiven

Herausforderungen im Einkauf heute

- › Modelle zu aktuellen Hürden in Beschaffung und Einkauf
- › Gemeinsame Muster identifizieren

Zukunftsbilder im Einkauf entwickeln

- › Visionen für „Einkauf 2030“ mit KI
- › Erste Chancenbilder sichtbar machen

Emotionen und Widerstände im Change

- › Wo stehen Menschen im Veränderungsprozess?
- › Modelle zu Ängsten, Blockaden und Brücken

Systemmodell „Beschaffung im Wandel“

- › Integration aller Modelle in ein Gesamtbild
- › Reflexion: Welche Kräfte treiben, welche bremsen?

Tag 2:

Von Widerständen zu Roadmap und persönlichen Commitments

Check-in & Aufwärmen

- › Rückblick auf Tag 1 und Ausblick auf heute

Individuelle Veränderung

- › Awareness – Desire – Knowledge – Ability – Reinforcement
- › Modelle: „Was brauchen wir, um Mitarbeiter mitzunehmen?“

Neue Rollen & Kompetenzen im Einkauf

- › Modelle zu zukünftigen Rollenbildern
- › Austausch: Welche Kompetenzen sind zentral?

Organisationale Veränderung (Kotter)

- › Dringlichkeit schaffen, Quick Wins, Kultur verankern
- › Modelle: „Unsere Roadmap für KI-Change“

Leitmetapher für den Wandel im Einkauf

- › Entwicklung einer kollektiven Metapher (z.B. Brücke, Kompass)
- › Gemeinsames Bild für Kommunikation & Identität

Transfer & Abschluss

- › Persönliches Commitment-Modell: „Mein erster Schritt“
- › Galerie aller Modelle & Reflexion
- › Abschlussrunde



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



01. – 02.09.2026



FRANKFURT



382610906



1.595,-



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.30 – 16.30 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – 15.30 Uhr



DATA-DRIVEN PROCUREMENT – KI ALS SCHLÜSSEL FÜR TRANSPARENZ UND EFFIZIENZ

Das Seminar vermittelt, wie Künstliche Intelligenz (KI) und datengetriebene Analysen im Einkauf eingesetzt werden können. Ziel ist es, Transparenz zu erhöhen, Risiken zu minimieren und strategische Entscheidungen zu erleichtern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Strategischen Einkauf, Supply Chain Management, Digitalisierungsexperten im Einkauf

METHODIK: Praxisworkshop, Fallstudien, Fachvortrag, interaktive Gruppenarbeiten und Diskussionen, Live-Demos & Beispiele aus der Praxis

SEMINARLEITUNG: Hazim Okanovic



www.bme.de/eks-kid

SEMINARINHALTE

Einführung in datengetriebenen Einkauf & KI

- › Was ist KI und wo bleibt die Magie im Einkauf?
- › Grundlagen von KI und Datenanalyse für den Einkauf
- › Einführung in einfache, kostenlose KI-Tools
- › Live-Umfrage: Wo nutzen Sie heute bereits Daten im Einkauf?

Datenanalyse & Transparenz mit einfachen Tools

- › Nutzung von Google Sheets/Excel & ChatGPT für Datenanalysen
- › Live-Demo: Automatisierte KPI-Analyse mit Google Sheets/Excel
- › Fallstudie: Datenauswertung mit einfachen Methoden
- › Weitere Tools & Empfehlungen

Automatisierte Risikoanalysen mit KI

- › Frühwarnsysteme für Lieferausfälle (Google Sheets/Excel + ChatGPT)
- › **Gruppenarbeit: Erstellung einer Risiko-Checkliste**
- › **Live-Demo: KI-gestützte Risikoanalyse**

Nachhaltigkeit & ESG-Management mit KI

- › KI für nachhaltige Beschaffung (Tools wie ChatGPT & kostenlose ESG-Datenbanken)
- › Diskussion & Gruppenarbeit

Abschluss & Handlungsempfehlungen

- › Diskussion: Herausforderungen & Chancen
- › Erstellung einer individuellen KI-Roadmap



Unterstützt den Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



30.04.2026
08.09.2026



**KÖLN
ONLINE**



352604034
382630911



**895,-
895,-**



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



MATERIALGRUPPENMANAGEMENT MIT KI OPTIMIEREN

WETTBEWERBSVORTEILE DURCH SMARTE BESCHAFFUNG

Das Seminar vermittelt den Einsatz von KI-Technologien (Künstliche Intelligenz) im Materialgruppenmanagement, um Analysen zu optimieren, Kosten zu reduzieren und die Supply Chain zu verbessern. Teilnehmer lernen, wie KI in den Beschaffungsprozess integriert werden kann, um datengetriebene Entscheidungen zu treffen und Automatisierungspotenziale zu nutzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem strategischen Einkauf, Category Management und Supply Chain, Einkaufsleiter, die datengetriebene Entscheidungen vorantreiben möchten

METHODIK: Interaktive Workshops mit KI-Tools, Best Practices und Fallstudien aus der Praxis, Live-Demos mit marktführenden Plattformen, Gruppenarbeiten und Simulationen zur Strategieentwicklung

SEMINARLEITUNG: Hazim Okanovic



www.bme.de/eks-kim

SEMINARINHALTE

Einführung in KI-gestütztes Category Management

- › Definition & Relevanz von KI im Category Management
- › Überblick über datengetriebene Materialgruppenstrategien
- › Kategorisierung von Materialgruppen bzw. Warengruppen basierend auf KI-gestützten Analysen
- › Herausforderungen & Chancen beim Einsatz von KI

KI-gestützte Analyse von Materialgruppen & Konsolidierungsmöglichkeiten

- › Datengetriebene Materialgruppenanalyse: Wie KI-Lieferantenstrukturen und Einsparpotenziale erkennt
- › Automatische Clustering-Methoden zur Segmentierung von Materialgruppen
- › Benchmarking & Forecasting: Wie Algorithmen Kostenprognosen verbessern
- › **Praxisübung: Identifikation von Einsparpotenzialen durch KI-Clusteranalyse**

Automatisierte Ausschreibungen & KI-gestützte Verhandlungen

- › Automatisierungspotenziale im Ausschreibungsprozess
- › KI-gestützte Entscheidungsmodelle für die Lieferantenauswahl
- › Dynamische Preisgestaltung & Verhandlungsstrategien durch Machine Learning
- › **Gruppenübung: Simulation einer KI-gestützten Ausschreibung mit Kostenanalyse & Verhandlungsstrategie**

Strategische Preisprognosen mit Machine Learning

- › Wie KI zukünftige Preisentwicklungen voraussagt
- › Wichtige Datenpunkte für präzise Preisprognosen
- › Vergleich klassischer vs. KI-gestützter Preisstrategien
- › **Praxisübung: Entwicklung eines Preisprognose-Modells für eine Materialgruppe**

Optimierung der Supply Chain durch datengetriebenes Sourcing

- › Wie KI-Lieferkettenrisiken erkennt & minimiert
- › Datengetriebene Lieferantenbewertungen & Risikomodelle
- › Einsatz von Predictive Analytics zur Nachfrageplanung
- › **Gruppenarbeit: Entwicklung einer datengetriebenen Sourcing-Strategie**

Best Practices und Handlungsempfehlungen

- › Erfolgsfaktoren für die KI-gestützte Beschaffung
- › Roadmap zur Implementierung von KI im Category Management
- › Interaktive Abschlussdiskussion mit Q&A



Unterstützt den Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20. – 21.05.2026
28. – 29.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630520
382631030



1.495,-
1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS KI-[R]EVOLUTION IM EINKAUF

2 WERDEN SIE ZUM GAMECHANGER – KI STRATEGISCH, RECHTSSICHER UND WIRKSAM EINSETZEN

Künstliche Intelligenz verändert Einkaufsprozesse grundlegend – von der Bedarfsermittlung über das Sourcing bis zur Vertragsgestaltung. Doch neben technologischen Chancen stellen rechtliche, ethische und organisatorische Anforderungen Einkäufer vor neue Herausforderungen. Diese Masterclass vermittelt praxisnahes Know-how, um KI-Systeme strategisch zu beschaffen, rechts-sicher einzusetzen und nachhaltig im Einkauf zu verankern – unter besonderer Berücksichtigung des EU AI Acts.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die eine Schlüsselrolle bei der Einführung von KI-Systemen spielen, und nach digitalen Lösungen zur Effizienzsteigerung ihrer Prozesse streben. Darüber hinaus richtet sie sich an Mitarbeiter aus Rechtsabteilungen, die für die Sicherstellung der rechtlichen Compliance von KI-Technologien verantwortlich sind.

METHODIK: Die Masterclass kombiniert Vorträge, Praxisbeispiele und Gruppenübungen. Die agile Planungssession sorgt dafür, dass die Teilnehmer das Gelernte direkt anwenden und in die Praxis umsetzen können. Wir bieten einen offenen Austausch und gezieltes Coaching, um individuelle Fragen und Herausforderungen zu adressieren.

FACHLICHE LEITUNG: Kristian Borkert und Yvonne Ietia



www.bme.de/ki-revolution

INHALTE

Grundlagen und strategische Ausrichtung

- ▶ KI im Einkauf – Potenziale und Grundlagen
 - Einführung in aktuelle KI-Grundlagen, -Technologien und deren Anwendungen
 - Interaktive Gruppenübung zur Identifizierung der Potenziale und Herausforderungen von KI im Einkauf
- ▶ Agiles Arbeiten im Kontext von KI-Sourcing
 - Einführung in agile Methoden und deren Anwendung auf KI-Projekte
 - Praxisübungen zur agilen Planung und Priorisierung von Anforderungen im Einkauf
- ▶ Compliance und Risikomanagement bei KI-Systemen
 - Datenschutz, IP-Rechte und ethische Fragestellungen bei KI
 - Detaillierte Einführung in den EU AI Act: Was Einkäufer wissen müssen
 - Entwicklung von Compliance- und Risikomanagement-Strategien in Gruppenübungen

Praxisorientierte Anwendung und agile Planung

- ▶ Strategien für den erfolgreichen Einkauf von KI-Systemen
 - Best Practices für Anforderungsmanagement, Leistungsbeschreibung und Vertragsgestaltung
 - Wichtige Auswahlkriterien für KI-Lösungen und Anbieter
 - Interaktive agile Planungssession: Entwicklung eines realen KI-Sourcing-Plans unter Anwendung agiler Methoden
- ▶ Zukunft des Einkaufs und Change Management
 - Diskussion über zukünftige Entwicklungen und Anwendungsmöglichkeiten von KI im Einkauf
 - Change Management: Kompetenzen und Schulungsansätze zur erfolgreichen Einführung von KI-Systemen im Unternehmen
 - Praktische Beispiele und erste Schritte für die Einführung

Nach Abschluss der Masterclass werden Sie:

- ▶ ein tiefes Verständnis für die Möglichkeiten und Grenzen von KI im Einkauf haben
- ▶ die rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere den EU AI Act, verstehen und ihre Bedeutung für die Beschaffung und Nutzung von KI-Systemen einordnen können
- ▶ praktische Strategien und Best Practices für den Einkauf und die Implementierung von KI-Systemen kennen
- ▶ agile Methoden und Techniken anwenden können, um KI-Projekte effizient umzusetzen



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO

21. – 22.10.2026	ONLINE	382611004	1.595,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 1. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr



BME-MASTERCLASS AI-[R]EVOLUTION IN PROCUREMENT



EFFICIENT TRANSFORMATION, LEGAL CERTAINTY, AND INNOVATIVE STRATEGIES IN THE AGE OF AI

AI is developing at a breathtaking pace and is becoming indispensable in the future day-to-day operations of organizations. This Masterclass offers an intensive and practice-oriented training program focused on the procurement and implementation of AI systems. Its interactivity, methodology, and focus on real-world application scenarios make it a unique offering for professionals who want to successfully integrate AI into their organizations and procurement processes. The Masterclass emphasizes real-life use cases, highlights potential pitfalls, and presents actionable solutions.

This Masterclass combines intensive knowledge transfer with hands-on group exercises and an agile planning approach. The goal is to equip participants with the skills needed to strategically procure and implement AI systems—considering current technological, economic, and legal frameworks. Special attention is given to the EU AI Act as well as risk and compliance topics. Strategies for successful AI sourcing are developed and tested during an interactive agile planning session.

TARGET GROUP: This Masterclass is aimed at professionals from procurement, IT and legal departments who play a key role in the introduction of AI systems in their organizations. They seek digital solutions to increase process efficiency and are responsible for ensuring legal compliance of these technologies—regardless of company size.

METHODOLOGY: Our Masterclass combines presentations, case studies, and group exercises. The agile planning session ensures that participants can immediately apply and transfer their newly gained knowledge into practice. We offer open exchange formats and targeted coaching to address individual questions and challenges.

EXPERT LEADERSHIP: Kristian Borkert and Yvonne Letia



www.bme.de/ai-revolution

CONTENT

Foundations and Strategic Orientation

- › AI in Procurement – Potential and Fundamentals
- › Introduction to current AI concepts, technologies, and their applications
- › Interactive group exercise to identify opportunities and challenges of AI in procurement
- › Agile Work in the Context of AI Sourcing
- › Introduction to agile methods and how they apply to AI-related projects
- › Practical exercises on agile planning and prioritization of procurement requirements
- › Compliance and Risk Management for AI Systems
- › Data protection, IP rights, and ethical considerations in AI
- › In-depth introduction to the EU AI Act: What procurement professionals need to know
- › Development of compliance and risk management strategies in group exercises

Practical Application and Agile Planning

- › Strategies for Successful AI Procurement
- › Best practices for requirements management, specifications, and contract design
- › Key selection criteria for AI solutions and vendors
- › Interactive agile planning session: Development of a real AI sourcing plan using agile methods
- › Future of Procurement and Change Management
- › Discussion of future developments and AI application possibilities in procurement
- › Change management: Competencies and training approaches for successful AI implementation in organizations
- › Practical examples and first steps for introducing AI systems



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



15. – 16.06.2026



ONLINE



382610608



1.595,-



ONLINE:

1st Day: 09.00 – 16.30
2nd Day: 08.30 – 16.00



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/ai-revolution



FIT FÜR KI – CHANCEN ERKENNEN, RISIKEN MANAGEN

ANWENDERWISSEN UND NACHWEIS GEMÄSS EU AI ACT ART. 4

Künstliche Intelligenz verändert bereits heute die Arbeitswelt – auch im Einkauf. Ob bei der Analyse von Daten, der Erstellung von Texten oder der Vorbereitung von Verhandlungen: Generative KI-Tools wie ChatGPT oder Copilot bieten enorme Effizienzpotenziale. Gleichzeitig stellt der EU AI Act klare Anforderungen an Unternehmen und Mitarbeiter, insbesondere im Hinblick auf den verantwortungsvollen Umgang mit KI-Technologien.

In diesem kompakten 4-stündigen Seminar erwerben Sie die nötige KI-Kompetenz gemäß Artikel 4 des EU AI Acts. Ziel ist es, Mitarbeiter im Einkauf fit zu machen für den sicheren, effektiven und regelkonformen Einsatz generativer KI in der täglichen Praxis. Das Seminar vermittelt grundlegendes Anwendungswissen, sensibilisiert für rechtliche Rahmenbedingungen und zeigt, wie Risiken erkannt und minimiert werden können.

Zum Abschluss wird eine Wissensprüfung durchgeführt. Bei Bestehen erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat als Kompetenznachweis gemäß EU AI Act Art. 4 – z. B. für die internen Compliance-Anforderungen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die KI rechtssicher nutzen wollen

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Abschlussprüfung

SEMINARLEITUNG: Rupert Freutsmiedl



**Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO**



www.bme.de/rec-kie

SEMINARINHALTE

Grundlagen der generativen KI im Einkauf

- › Was ist generative KI? – Funktionsweise und typische Anwendungsbeispiele
- › Einsatzmöglichkeiten im Einkauf: von der Textgenerierung bis zur Datenanalyse
- › Chancen & Grenzen: Effizienz, Qualität, Automatisierungspotenziale

Sicherer und verantwortungsvoller KI-Einsatz in der Praxis

- › Datenschutz, Urheberrecht und ethische Aspekte
- › Umgang mit Halluzinationen und fehlerhaften Inhalten
- › Risikobewertung: Welche Tools dürfen wie eingesetzt werden?
- › Best Practices für den Einkauf: Tool-Auswahl, Nutzung und Kontrolle
- › Konkrete Use Cases aus dem Einkauf: z. B. Vertragssichtung, Entscheidungsunterstützung, Marktanalysen, Verhandlungsvorbereitung
- › Entwicklung und Anwendung von unternehmensinternen KI-Guidelines zur Risikominimierung

Abschlussprüfung und Kompetenznachweis

- › Multiple-Choice-Test zur Wissensüberprüfung gemäß Art. 4
- › Zertifikatsvergabe bei Bestehen (alternativ: Teilnahmebestätigung)
- › Option zur Wiederholung bei Nichtbestehen



Zertifizierung des fachlichen Leiters

Rupert Freutsmiedl ist Inhaber des „Generative AI End User Certificate“ der ICO International Certification Organization. Diese Zertifizierung bestätigt seine erweiterten Kenntnisse im Bereich der generativen Künstlichen Intelligenz sowie im rechtlichen Rahmen des EU AI Act. Sie befähigt ihn dazu, Mitarbeiter gemäß **Artikel 4 des EU AI Act** zu schulen – für einen sicheren, effektiven und rechtskonformen Einsatz generativer KI im Unternehmenskontext.



Nachweis gemäß EU AI Act – Art. 4

Diese Schulung dient der Vermittlung grundlegender Kompetenzen im Umgang mit Künstlicher Intelligenz gemäß **Artikel 4 des EU AI Acts**. Teilnehmer erwerben Kenntnisse, um generative KI sicher, verantwortungsvoll und regelkonform im beruflichen Kontext einzusetzen. Bei bestandener Abschlussprüfung erhalten Sie ein **Zertifikat**, das als Nachweis der KI-Kompetenz im Sinne des EU AI Acts gilt – z. B. zur Dokumentation gegenüber internen und externen Prüfinstanzen.



15.06.2026



ONLINE



382630630



zzgl.
MwSt.

595,-



ONLINE:
09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STAMMDATEN 2.0 IM EINKAUF – KI TRIFFT PRAXIS

KI-GESTÜTZTE PROZESSE, CLOUD-TECHNOLOGIEN UND PRAXISANWENDUNGEN FÜR NACHHALTIGE STAMMDATENQUALITÄT

In der digitalen Ära gewinnt exzellente Stammdatenqualität immer mehr an Bedeutung, insbesondere im Einkauf. Dieses Online-Seminar vermittelt praxisnah, wie moderne Technologien – von KI-gestützten Tools zur Datenvalidierung bis hin zu Cloud-basierten Stammdatenarchitekturen – den Einkauf unterstützen, um Daten nachhaltig zu verbessern und regulatorische Anforderungen sicher zu erfüllen. Durch eine interaktive Fallstudie lernen Sie, Stammdatenprobleme konkret zu erkennen, mit KI-Unterstützung zu lösen und Prozesse DSGVO- und Data-Act-konform auszurichten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die für Stammdaten verantwortlich sind

METHODIK: Online-Fachimpulse, interaktive Übungen, moderierte Fallstudie, Live-Demos, Diskussion, digitales Workbook

SEMINARLEITUNG: Thomas Schäffer



www.bme.de/eks-sdm

SEMINARINHALTE

Digitale Trends und Grundlagen des Stammdaten-managements

- › Aktuelle Trends: KI, Cloud-native Tools, Data Mesh
- › Grundlagen Stammdatenmanagement und Data Governance
- › Compliance: DSGVO & Data Act – Anforderungen und Umsetzung

KI-Tools und MDM-Technologien in der Praxis

- › Live-Demo: KI-basierte Datenvalidierung und Dublettenprüfung
- › Übung: Dublettenerkennung mit KI-Unterstützung

Data Governance und ESG im Einkauf

- › Aufbau einer Data-Governance-Struktur
- › Praxisübung DSGVO-konforme Datenlöschung
- › ESG-konforme Stammdaten für nachhaltigen Einkauf

Fallstudie „Die DataCorp-Datenkrise“

- › Interaktive Bearbeitung eines realistischen Szenarios
- › KI-gestützte Fehlererkennung in Lieferanten- und Produktstammdaten
- › Entwicklung von Lösungsstrategien in Teams (inkl. Compliance & ESG)

Lessons learned und Umsetzung

- › Zusammenfassung der Erkenntnisse
- › Erstellung eines Aktionsplans zur Anwendung im eigenen Unternehmen



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



27.03.2026
14.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630334
382630917



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.30 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

#PROCUREMENT LOVES DATA!

DATEN MANAGEN UND DATENBASIERTE ENTSCHEIDUNGEN IM EINKAUF TREFFEN

Diese Masterclass bietet umfassende Aspekte zur Steigerung der Daten-Exzellenz im Einkauf. Die Teilnehmer erhalten nicht nur theoretische Kenntnisse, sondern auch Einblicke in bewährte Praktiken und Fallstudien aus der Industrie, die ihnen dabei helfen, Datenkompetenzen erfolgreich umzusetzen und von Daten im Einkauf zu profitieren. Die Praxisbeiträge von externen Referenten ergänzen das Programm und bieten wertvolle Einblicke aus der realen Geschäftswelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Stammdatenmanagement, Master Data Management, Product Data Management, Lieferantenmanagement, Projekteinkauf, IT & Datenmanagement, Einkaufscontrolling

METHODIK: Vorträge, Diskussion und Beispiele aus der Praxis

FACHLICHE LEITUNG: Thomas Schäffer



www.bme.de/stammdaten

INHALTE

Tag 1:

Data Engineering – Daten umfassend managen

Anpfiff im Data Engineering – die Basics für Ihren Erfolg

- › Einführung in Data Engineering: Definition und Bedeutung
- › Wichtige Tools und Technologien des Datenmanagement
- › Best Practices für eine effiziente Datenintegration

Datenpipelines – Ihr perfekter Pass zum Erfolg

- › Aufbau und Design von Datenpipelines
- › Fehlererkennung und -behebung in Datenpipelines
- › Optimierungstechniken für maximale
- › Datenverfügbarkeit und -qualität

Datenqualität – Ihr Sieg im Einkaufsstadium

- › Methoden und Tools zur Sicherstellung der Datenqualität
- › Implementierung von Datenqualitätsstandards
- › Kontinuierliche Überwachung und Verbesserung der Datenqualität

Datenmanagement und -architektur – die Strategie

- › Entwicklung einer robusten Datenarchitektur
- › Strategien für effektives Datenmanagement
- › Integration von Datenmanagement in Ihre Unternehmensstrategie

Werkzeuge in der Datenanalyse – Ihr Equipment für den Erfolg

- › Vorstellung und Vergleich verschiedener Analysetools
- › Praktische Anwendungsbeispiele
- › Tipps für die Auswahl des richtigen Tools für Ihr Unternehmen

Ansatz einer typischen Datenqualitätsinitiative

- › Vorgehensmodell
 - Scope / Umfang (Was gehört dazu und was nicht)
 - Kennzahlen und Metriken (ROI vs. Ressourcenverbrauch)
 - Governance und Entscheidungen (Entscheidungs- und -eskalationspfade)
 - Rollen und Verantwortlichkeiten (Teamstrukturen)
 - Ansätze („Den Elefanten in kleinere Stücke zerlegen“)
 - Technologie (PowerBI, Excel,...)
- › Gewonnene Erkenntnisse und Herausforderungen
- › Empfehlungen
- › Die Theorie wird durch konkrete Beispiele aus einem laufenden Projekt untermauert

Tag 2:

Data Analytics – datenbasierte Entscheidungen treffen

Datenanalyse im Einkauf – Ihr Startschuss zur Optimierung

- › Grundlagen der Datenanalyse und ihre Bedeutung
- › Tools und Technologien für die Datenanalyse

Fortgeschrittene Analysemethoden – der entscheidende Spielzug

- › Methoden der prädiktiven und präskriptiven Analyse
- › Anwendungsbeispiele und Fallstudien
- › Integration in Ihre Geschäftsprozesse

Datenvisualisierung – machen Sie Ihre Ergebnisse sichtbar

- › Best Practices für die Datenvisualisierung
- › Tools zur Erstellung aussagekräftiger Visualisierungen
- › Visualisierungen zur Entscheidungsunterstützung

Datengetriebene Entscheidungsfindung – Ihr Erfolgsschuss im Einkauf

- › Entwicklung einer datengetriebenen Unternehmenskultur
- › Erfolgreiche Fallstudien zu datengetriebenen Entscheidungen

Die Zukunft der Datenkompetenz im Einkauf

- › KI im Datenmanagement – weiterer Automatisierungsschub
- › KI gestützte Entscheidungsfindung

Praxisbericht: KI basierter Data Quality Approach für korrekte, qualitätsgesicherte Lieferantenstammdaten

- › KI basierter near-time Data Quality Approach für Lieferantenstammdaten
- › Graphen basierte strukturierte Abbildung zu Tiefenwissen rund um Lieferanten
- › Near-time DQ Monitoring basierend auf einer lernenden Data Quality KI-Plattform
- › An die KI angepasste Lieferantendatenpflegeprozesse

Praxisbeispiel Masterdatenmanagement im Einkauf als Grundlage für datenbasierte Entscheidung und Digitalisierungsprojekte

- › Masterdatenmanagement im Einkauf (Grundsatzlogik und Vorgehen)
- › Aufgeräumte Daten als Grundlage für Digitalisierungsprojekte im Einkauf
- › Transparenz & Entscheidungsunterstützung durch Datenvisualisierung



23. – 24.06.2026
25. – 26.11.2026



ONLINE
ONLINE



382610606
382611105



1.595,-
1.595,-



ONLINE:
1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/stammdaten

#eLÖSUNGSTAGE

19.–20. MAI 2026 DÜSSELDORF

Mit
großer
FACHMESSE
für eProcurement-
Lösungen

EINKAUF NEU DENKEN: PRAXISNAHE EINBLICKE IN DIGITALISIERUNG UND KI IM EINKAUF

- **#skillup4digital:**
Konkrete Impulse und praktische Lösungsansätze für Ihre tägliche Arbeit
- **Spannende Best Practices:**
Exklusive Einblicke in erfolgreiche Einkaufsstrategien
- **Orientierung im Tool- und Lösungsdschungel:**
Geführte Messerundgänge speziell für den Mittelstand
- **Implementierungstipps** für Ihre Digitalisierungsprojekte



Interaktive Round Tables



Diskussion aktueller Fragestellungen in lockerer Atmosphäre

Spannende Fachvorträge



Einkäufer:innen geben exklusive Einblicke in ihre Praxis

Lösungsorientierte Solution Foren



Demo ausgewählter eLösungen unserer Partner live vor Ort

Intensive Workshops



Erarbeitung gemeinsamer Lösungsansätze in kleinen Gruppen – zuhören, diskutieren, Wissen mitnehmen!



BME-MASTERCLASS DIGITALER EINKAUF DER ZUKUNFT

GANZHEITLICH & VERNETZT DENKEN: STRATEGIE | INNOVATION | GESCHÄFTSMODELLE

Unser Ziel ist es, Ihnen umfangreiches Methoden- und Praxiswissen zur Verfügung zu stellen, um den Einkauf in Ihrem Unternehmen als strategischen Treiber der digitalen Transformation und bei der Implementierung neuer Technologien zu positionieren – auch über die klassischen Einkaufsaufgaben hinaus!

ZIELGRUPPE: Wir richten uns an Fach- und Führungskräfte, die an der strategischen Positionierung des Einkaufs in ihrem Unternehmen maßgeblich beteiligt sind und digitale Prozesse sowie Geschäftsmodelle in ihrer Entstehung begleiten, insbesondere Leitung Einkauf, Strategischer Einkauf, Digitalisierung im Einkauf sowie Lieferantenmanagement und Netzwerkgestaltung.

METHODIK: Systematische Analyse entlang des Einkaufs-Prozesshauses, aktuelle Studienergebnisse, Praxisberichte und Fallstudien, Impulsvorträge, Vorstellung von Methoden und Erfahrungsaustausch, gemeinsame Reflektion & Standortbestimmung zu Schwerpunktthemen

FACHLICHE LEITUNG: Carsten Vollrath



www.bme.de/digital_excellence

INHALTE

Digitaler Einkauf der Zukunft

- › Das digitale Prozesshaus für den Einkauf der Zukunft
- › Rahmenkonzept Digitaler Einkauf der Zukunft

Business Intelligence und Datenmanagement als Voraussetzung für den Digitalisierungserfolg

- › Status der Digitalisierung im Einkauf
- › Prozess- und Datenmanagement
- › Digitales Prozessmanagement und Einsatz von KI
- › Zentrale Tool Pattern, Anwendungsfälle, relevante Muster

Digitale Tools und Fallbeispiele zur Effizienzsteigerung

- › Beyond eProcurement – Digitaler Tool Guide (Überblick)
- › Bedarfsplanung optimieren, Kommunikation verbessern, Doppelarbeit vermeiden
- › Transaction Champion: Minimierung von Komponenten- und Materialkomplexität in frühen Entwicklungsphasen
- › Category Efficiency Leader: Digitale Automatisierung von P2P-Prozessen

Strategische Lieferantennetzwerke und Kooperationen

- › Globale Trends und Herausforderungen in der Supply Chain
- › Kooperationsmodelle jenseits traditioneller Lieferantenbeziehungen
- › Durch Vernetzung Risiken minimieren und Agilität erhöhen

Digitale Vernetzung des Einkaufs nach innen und außen

- › Value Chain Control Tower: Mitglieder der Wertschöpfungskette digital zusammenbringen
- › Sustainability Manager: Von Regulierungsanforderungen zu nachhaltigen Lieferketten

Praxisbericht: KI für den Einkauf nutzbar machen: Von der Recherche bis zur Pilotierung

- › Vorüberlegungen und Recherche
- › Erstellung der eigenen Roadmap und Priorisierung möglicher Use Cases
- › Organisatorische Voraussetzungen
- › Pilotierung von Use Cases für den strategischen Einkauf

Die strategische Digitalisierung des Unternehmens begleiten und treiben

- › Industrie 4.0, künstliche Intelligenz und Digitalisierung

- › Digitale Geschäftsmodelle ermöglichen
- › Wie positioniert sich der Einkauf?

Agile Beschaffungsprozesse für innovative Technologien

- › Entwicklungspartner für das Unternehmen verpflichten
- › Erfolgsfaktoren für Innovationsfähigkeit
- › Der Einkauf im Kontext digitaler Geschäftsmodelle

Digitale Innovation von außen

- › Innovation Partner Manager: Business Innovation unterstützen und treiben
- › Tools und Fallbeispiele

Praxisbericht: Ohne Mitarbeit(er) wird das nix!

- › Wind of Change: Was macht gute Transformationsprojekte aus?
- › Mindshift und Leadershift
- › Take-Away „High 5“ – Wie kann Digitalisierung gelingen?

Die eigene Organisation neu ausrichten

- › Ambidextrie als Zielbild für wandlungsfähige Organisationen
- › Skill-Set, Anforderungsprofil an Menschen und Einkaufsorganisation

Eigene Digitalisierungs-Roadmap definieren

- › Welche Skills und Kompetenzen werden benötigt?
- › Die eigene Einkaufsorganisation weiterentwickeln

Praxisbericht: Goodbye Old School Procurement – Welcome To Digital Supply Chain Excellence

- › Von der Mission Impossible zu einer klaren digitalen Roadmap
- › Organisationsentwicklung im Einkauf und der Supply Chain
- › Digitaler Wandel: Change-Management und der Schlüssel zum Mehrwert

%

Sie sparen 495,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Tool Map Digital Procurement Excellence“ (Seite 81) zu unserem Paketpreis.



18. – 19.06.2026
05. – 06.11.2026



FRANKFURT
ONLINE



382610603
382611102

€ zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/digital_excellence



BME-MASTERCLASS TOOL MAP DIGITAL PROCUREMENT EXCELLENCE

(KI-)TOOLS EINORDNEN, KOSTEN/NUTZEN ABSCHÄTZEN, STOLPERSTEINE VERMEIDEN

Diese Masterclass bietet einen kompakten Leitfaden zu digitalen- und KI-Lösungen für mehr Effizienz im operativen und strategischen Einkauf an. Dabei betrachten wir digitale Lösungen für funktionsübergreifendes Ausgabenmanagement bis hin zu vollständig automatisierten P2P-Prozessen. Insbesondere wird auch die Frage nach der richtigen IT-Architektur im Einkauf Teil der Masterclass sein. Was ist besser: Eine Erfüllung der IT-Anforderungen durch eine integrierte IT-Suite oder durch spezialisierte Einzellösungen (Best-of Breed-Ansatz)? Ziel ist es, Ihnen einen „Überblick im Dschungel der neuen Tools“ zu geben, so dass Sie diese einordnen und bewerten können sowie Reihenfolge der Implementierung und Schwerpunkte für Ihre eigene digitale Strategie ableiten können.

ZIELGRUPPE: Wir richten uns an Fach- und Führungskräfte, die an der strategischen Positionierung des Einkaufs in ihrem Unternehmen maßgeblich beteiligt sind und digitale Prozesse maßgeblich vorantreiben. Insbesondere an Einkaufsleitung, Strategischer Einkauf sowie Digitaler Einkauf.

METHODIK: Vorstellung von Tools und ihren Ausprägungen, Kategorisierung anhand der Tool Map, Use Cases und Best Practices, Impulsvorträge, Vorstellung von Methoden und Erfahrungsaustausch, gemeinsame Reflexion und Standortbestimmung zu Schwerpunktthemen. Eigene Beispiele und Fragestellungen aus Ihrem Alltag sind willkommen!

FACHLICHE LEITUNG: Carsten Vollrath



www.bme.de/toolmap-digital

INHALTE

Auswahl und Einsatz von digitalen (KI-)Tools im Einkauf

- › Warum IT- und Technologie-Leadership für einen zukunfts-fähigen Einkauf unerlässlich sind
- › Möglichkeiten und Grenzen des Tool-Einsatzes

Bedarfs-Spezifikation als Grundlage für die Tool-Auswahl

- › Aufgabenbereich des Tools und den eigenen Bedarf definieren
- › Wie erfolgt eine Priorisierung?
- › Dos & Don'ts bei der Ausschreibung
- › Nach welchen Kriterien erfolgt die Auswahl im „Tool-Dschungel“?
- › Welcher Anbieter ist der oder die Richtige?

Stammdatenmanagement als Erfolgsfaktor in der Digitalisierung

- › Data Governance aufsetzen: Strategie, Vision, Prioritäten
- › Master Data Management fokussiert implementieren: Ziele, Verantwortlichkeiten, Rollen und Herausforderungen
- › Beispiel: KI-basierter Data Quality Prozess für korrekte, qualitätsgesicherte Lieferantenstammdaten

Tools für mehr Effizienz im operativen Einkauf

- › Übersicht der wichtigsten Tools für den operativen Einkauf
- › Tool Taxonomie: Einordnung und Kategorisierung der Tools
- › Anforderungen und Hindernisse beim Einsatz digitaler und technologischer Lösungen

Operative Exzellenz: Beispiele ausgewählter Tools

- › Best Practices in der Digitalisierung des operativen Einkaufs
- › Was haben die guten Beispiele gemeinsam?
- › Was können wir für die eigene Praxis mitnehmen?

Tools für mehr Effizienz im strategischen Einkauf

- › Übersicht der wichtigsten Tools für den strategischen Einkauf
- › Tool Taxonomie: Einordnung und Kategorisierung der Tools
- › Anforderungen und Hindernisse beim Einsatz digitaler und technologischer Lösungen

Strategische Exzellenz: Beispiele ausgewählter Tools

- › Best Practices in der Digitalisierung des strategischen Einkaufs
- › Was haben die guten Beispiele gemeinsam?
- › Was können wir für die eigene Praxis mitnehmen?

Next Level Procurement

- › Ausgewählte KI-Anwendungsfälle in der Praxis

Kosten und Nutzen der Software realistisch bewerten

- › Kostenanalyse: Investitionen in digitale Tools
- › Nutzenanalyse: Wirtschaftliche und nicht-monetäre Vorteile
- › Quantifizierung des Nutzens, Berechnung des Business Cases

Stolpersteine bei der Implementierung vermeiden

- › Von digitalen (KI-)Tools zu einer digitalen Gesamtstrategie für den Einkauf
- › Die eigene Tool-Strategie erstellen
- › Zusammenarbeit von Einkauf und IT
- › Stammdatenmanagement und Integration bestehender Daten
- › Auswahl und Einführung digitaler (KI-)Tools
- › Auswahl und Bewertung des richtigen Dienstleisters

Stakeholder Management für die digitale Reise

- › Use Cases und Quick Wins für das eigene Unternehmen
- › Argumente in der Diskussion mit internen Stakeholdern

%

Sie sparen 495,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Digitaler Einkauf der Zukunft“ (Seite 80) zu unserem Paketpreis.



10. – 11.09.2026
10. – 11.12.2026

**STUTTGART
ONLINE**



382610901
382611206

**1.595,-
1.595,-**

PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/toolmap-digital



SAP S/4HANA IM EINKAUF

In der SAP-Welt macht das Schlagwort SAP S/4HANA schon seit einiger Zeit die Runde. Einige Unternehmen haben den Sprung zur nächsten Produktgeneration der SAP SE schon gewagt. Viele Unternehmen stehen noch davor und versuchen sich ein Bild davon zu machen, welche Chancen ein Umstieg bietet und wie viel Aufwand damit verbunden ist. Da der Einkauf eine zentrale Funktion im Unternehmen darstellt, die in weiten Teilen auf eine SAP-Unterstützung aufbaut, ergeben sich auch für den Einkauf Chancen und Herausforderungen beim anstehenden Wechsel von SAP ERP zu SAP S/4HANA. Hier versucht das Seminar „S/4HANA im Einkauf“ wichtige Einblicke in die neue Produktgeneration zu geben, damit Sie erkennen und beurteilen können, was SAP S/4HANA für Sie im Einkauf bedeutet.

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick sowohl über die wichtigsten Neuerungen, die SAP S/4HANA Ihrem Unternehmen als Ganzes bringt, als auch über wichtige Veränderungen speziell im Einkauf und in angrenzenden Bereichen der Logistik.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik, die zukünftig mit S/4HANA arbeiten werden oder im Projektteam an einer S/4HANA-Einführung mitwirken sollen

METHODIK: Fachvortrag und Gruppendiskussion, Praxisvortrag

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Lohmann

PRAXISVORTRAG: Merle Barta



www.bme.de/eks-han

SEMINARINHALTE

Grundlagen zu SAP S/4HANA

- › Was spricht für den Einsatz von SAP S/4HANA?
- › S/4HANA Suite: Kern- und Geschäftsbereichslösungen
- › Wichtige Innovationen im Überblick
- › Neue „Benutzererfahrung“ mit SAP-Fiori-UX
- › Was ändert sich bei Stammdaten und Organisationseinheiten?

Veränderungen im Bereich Beschaffung

- › Das Geschäftspartnerkonzept
- › Wegfallen von Transaktionen
- › Vereinfachungen im Anfrageprozess
- › Employee-Self-Service/Workflownutzung
- › Einkaufsanalysen

Weitere Veränderungen in der Logistik

- › Bestandsführung
- › Materialbedarfsplanung
- › Materialbewertung
- › Verfügbarkeitsprüfung und Rückstandsbearbeitung

Ergänzende Anwendungen

- › SAP Supplier Relationship Management
- › ARIBA
- › Fieldglass



PRAXISVORTRAG

SAP S/4HANA im Einkauf der HANSA-FLEX AG

- + Ausgangslage und aktueller Projektstand
- + Projektorganisation und Meilensteinplan
- + Erfahrungen aus der Umsetzungsphase
- + Erfolgsfaktoren und Lessons learned

Merle Barta, Teamleitung Supply Chain Management



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



07. – 08.07.2026
24. – 25.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630703
382631121



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 10.00 – 15.00 Uhr



GANZHEITLICHES ePROCUREMENT

Gestartet ist eProcurement vor einigen Jahren mit Katalogsystemen und Online-Auktionen. Heutzutage hat der Begriff eine viel weitergehende Bedeutung, da leistungsfähige Systeme den gesamten Purchase-to-Pay-Prozess abbilden bzw. Schnittstellen zu anderen Systemen wie dem Lieferantenmanagement haben. Auch hat das Thema durch die „Einkauf 4.0“-Entwicklung eine Renaissance erfahren und bildet einen wichtigen Eckpfeiler in der Digitalisierung des Einkaufs. In diesem Seminar lernen Sie die verschiedenen Einsatzfelder von eProcurement kennen. Sie erhalten einen Überblick über die Funktionalitäten (z.B. in Live-Demos) und erarbeiten im Seminar, wie ein Lastenheft aufgebaut und wie ein eProcurement-System systematisch ausgewählt und erfolgreich eingeführt wird. Auch auf neue Technologien wie „Data Analytics“ oder „Blockchain“ wird eingegangen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Abteilungen Einkauf, Materialwirtschaft, IT und Organisation, sowie Projektleitung, Projektmitarbeiter und Verantwortliche für eProcurement

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Live-Demo, Praxisübungen, Excel-Templates auf USB-Stick (bitte Laptop mitbringen)

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



www.bme.de/ele-dig

SEMINARINHALTE

Überblick eProcurement

- › Entwicklung des eProcurement
- › Klärung von Begrifflichkeiten im Procurement
- › Bedeutung von eProcurement im Gesamtkontext von Einkauf 4.0

Purchase to Pay (eProcurement für den operativen Einkauf)

- › Anwendungsmöglichkeiten für direkte und indirekte Materialien
- › Funktionalitäten im Bereich eCatalogue und eOrdering
- › Prozessveränderungen von der Banf bis zum Wareneingang
- › Einführung von Genehmigungs-Workflows
- › Praxisübung
- › Herausforderungen an der Schnittstelle zum Lieferanten

Source to Contract (eProcurement für den strategischen Einkauf)

- › Funktionalitäten im Bereich Ausschreibungen und Lieferantenportal
- › Automatisierte Angebotsauswertung
- › Einsatzmöglichkeiten von Auktionen

Softwareauswahl

- › Erstellung eines Lastenheftes
- › Praxisübung mit Template
- › Übersicht Softwareanbieter
- › Best Practice und Bad Practice bei der Implementierung

Neue Technologien im eProcurement-Umfeld

- › Verknüpfung von eProcurement und Lieferantenmanagement im Supplier Portal
- › Möglichkeiten durch Künstliche Intelligenz und Data Analytics
- › Verständnis und Einsatz der Blockchain-Technologie



Erfahren Sie....

... in welchen Zusammenhang eProcurement und Einkauf 4.0 stehen.

... welche Funktionalitäten ein Muss für Sie sind, welche nice to have.

... wie viel Prozesseffizienz durch eProcurement erreicht werden kann.

... was die Erfolgsfaktoren bei der Einführung sind.



09.10.2026



ONLINE



382631007



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

3

SUSTAINABILITY UND CSR

Nachhaltige Beschaffung.....	85
BME-Masterclass: Sustainable Procurement	86
BME-Masterclass: Sustainable Procurement Tool Map	87
Sustainable Procurement Professional (E-Learning).....	88
Nachhaltige Lieferketten als Wettbewerbsvorteil im Einkauf.....	90
BME-Masterclass: CO ₂ -Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	91
CO ₂ -Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3)	92
EUDR – Entwaldungsfreie Lieferketten sicherstellen	93





NACHHALTIGE BESCHAFFUNG

Der nachhaltigen Beschaffung kommt als Instrument eines vorsorgenden Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutzes in Unternehmen eine Schlüsselrolle im Qualitäts-, Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement zu. Sowohl Kunden als auch andere Stakeholder fordern ein stärkeres Bekenntnis von Unternehmen zu nachhaltigem Wirtschaften. Doch was kann der Einkauf tun, um umweltgerecht und rechtssicher zu handeln, gleichzeitig aber auch Kosten zu sparen? Zielsetzung des Seminars ist es, die Handlungsfelder und Möglichkeiten der ökofairen Beschaffung darzustellen und praxisrelevante Wege zur Integration in die Organisation und deren Prozesse aufzuzeigen. Ökonomisches und ökologisches Handeln schließen sich dabei nicht aus. Praxisbeispiele, Übungen und umfassende Informationsangebote geben Ihnen konkrete Orientierungs- und Umsetzungshilfen an die Hand.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

METHODIK: Vortrag, Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen
Bitte Notebook mitbringen, wenn verfügbar! Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Dr. Stefan Müssig



www.bme.de/eks-sus

SEMINARINHALTE

Rahmenbedingungen für eine nachhaltige und umwelt-orientierte Beschaffung

- › Definition, Gründe, Motivation und Hemmnisse
- › Wichtige rechtliche und normative Grundlagen:
 - Abfallrecht
 - Anlagenbezogenes Immissionsschutzrecht
 - Wasser-, Gewässer- und Bodenschutzrecht
 - Chemikalien- und Gefahrstoffrecht; Gefahrgutrecht
 - Vorgaben und Regelwerke zur Produkt-, Anlagen- und Betriebssicherheit sowie zum Arbeits- und Gesundheitsschutz
 - Neuerungen und Nachhaltigkeitsaspekte im öffentlichen Vergaberecht
 - Europäische und internationale Arbeits- und Sozialstandards (ILO-Kernarbeitsnormen, SA 8000 – Social Accountability International)
 - Anforderungen, Sorgfaltspflichten und Compliance-Risiken aus dem neuen Lieferkettengesetz

Produkt(gruppen)bezogene Kriterien für eine umwelt-orientierte bzw. nachhaltige Beschaffung

- › Nationale (NAGUS) und internationale Normung (ISO 14000er-Normenreihe)
- › Produktbezogene Ökobilanzierung, Life-Cycle-Analysen (ISO 14040 ff.)
- › Produktbezogene Umweltinformation und -kennzeichnung (ISO 14020 ff.)
- › Überblick: bedeutende Umweltzeichen/Labels für Nachhaltigkeit und deren Vergabegrundlagen
 - Aktuelle Entwicklung und Informationsangebote zum Thema Kennzeichnung von Produkten und Dienstleistungen
 - Umweltzeichen und Nachhaltigkeitslabels als Auswahlkriterium und Entscheidungshilfe im Beschaffungsprozess

Aufbau und Organisation des nachhaltigen Beschaffungswesens

- › Von der Bewertung der Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte zur Handlungsalternative – Konsequenzen für den Beschaffungsprozess
- › Einbindung des Beschaffungsprozesses in ein integriertes Managementsystem (IMS)
- › Anforderungen aus ISO 9001, EMAS/ISO 14001, ISO 50001, ISO 45001
- › Einkauf und Materialwirtschaft im IMS
- › Verfahren und Prozesse zur Organisation und Dokumentation im Betrieb:
 - Lieferantenbewertung und -audits
 - Beschaffungs- und Fremdfirmen-Richtlinien
 - Checklisten, Umweltrelevanz von Einsatzmaterialien (Stoffkataster, Sicherheitsdatenblätter)
 - Freigabeprozess von neuen Stoffen und Anlagen
 - Handling und Lagerhaltung von Materialien
 - Verfahrens- und Prozessbeschreibungen
 - Betriebsanweisungen
- › Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools
- › Feedbackrunde



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23. – 24.06.2026
15. – 16.10.2026



**FRANKFURT
ONLINE**



352606021
382631013



**1.495,-
1.495,-**



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS SUSTAINABLE PROCUREMENT

PULSE CHECK, ANALYSEN UND STRATEGIEN FÜR EINE NACHHALTIGE BESCHAFFUNG

Nachhaltigkeit ist heute ökonomische Notwendigkeit und entscheidender Wettbewerbsfaktor: Wer ökologische und soziale Kriterien in seine Lieferketten integriert, stärkt Resilienz, Effizienz und Reputation des eigenen Unternehmens und profitiert von höherer Liefersicherheit sowie geringeren Abhängigkeiten. Der Einkauf kann so Reputationsschäden, Lieferausfälle oder steigende Rohstoffpreise vom Unternehmen abwenden. In der Masterclass „Sustainable Procurement“ lernen Teilnehmer, wie Sie das Thema Nachhaltigkeit systematisch in Einkaufsstrategien und -praxis verankern. Sie erhalten Checklisten mit Grundlagen und Spezialwissen im eigenen Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, SCM, Beschaffung, Qualität, Umwelt und Nachhaltigkeit, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren und das Materialgruppen- und Lieferantenmanagement professionalisieren wollen. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

METHODIK: Use Cases, Fallstudien und Best Practices, Impulsvorträge, Vorstellung von Methoden und Erfahrungsaustausch, gemeinsame Reflexion und Standortbestimmung zu Schwerpunktthemen. Eigene Beispiele und Fragestellungen aus Ihrem Alltag sind willkommen!

FACHLICHE LEITUNG: Carsten Vollrath



www.bme.de/nachhaltigkeit

INHALTE

Nachhaltiger Einkauf: Unternehmensumfeld und Rahmenbedingungen

- › Nachhaltigkeit als Megatrend und ökonomische Notwendigkeit
- › Anforderungen an Unternehmen, Trends und Entwicklungen
- › Hintergründe und Kernelemente der wichtigsten Gesetze wie CSDDD, CSRD, EUDR, CBAM, LkSG ...
- › Pflichten und Chancen für Unternehmen

Pulse-Check und Strategieableitung im Einkauf: Kontext, Bewertung und Priorisierung

- › Die Rolle des Einkaufs bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien
- › Typische Hindernisse bei der Umsetzung
- › Wesentlichkeitsanalyse und Ermittlung der Handlungsfelder

Warengruppen-Analyse, -Hebel und Risikomanagement

- › Bauplan für die Strategieentwicklung und -umsetzung: Ausgangslage, Zielbild, Stoßrichtungen und Einzelziele
- › Berücksichtigung bei Ausschreibungen, Eignungskriterien, technische Spezifikationen und Zuschlagskriterien
- › Warengruppen-Risiko-Klassifizierung und Priorisierung
- › Checkliste zur Ableitung von Maßnahmen für alle wichtigen Nachhaltigkeitsschwerpunkte

Praxisbericht: Commodity Strategy meets Sustainability: Wie Nachhaltigkeitskriterien Teil der Warengruppenstrategien werden können

- › Analyse: Nachhaltigkeitskriterien auf Produkt- und Lieferanten-ebene bei der Warengruppenanalyse
- › Definition: Nachhaltigkeitsziele als Teil der Warengruppenstrategie
- › Implementierung: Maßnahmen und Tools zur Unterstützung der Umsetzung

Lieferantenanalyse: Nachhaltigkeitsrisiken

- › Instrumente/Methoden zur systematischen Realisierung eines professionellen Lieferantenmanagements
- › Lieferantenselbstauskunft und Supplier Code of Conduct
- › Controlling des strategischen Lieferantenmanagements

Praxisbericht: Enge Lieferantenbindung als Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Supply Chain

- › Wie kann eine erfolgreiche Lieferantenbindung aussehen ?
- › Nachhaltigkeit durch Proaktivität statt reaktivem Verhalten
- › Ausblick – Wo kann es hingehen ?

Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette

- › Standards zur Einhaltung der Sorgfaltspflicht
- › Soziale und ökologische Risiken entlang der Lieferkette
- › Umsetzung von Nachhaltigkeitsstandards entlang der Wertschöpfungskette

Praxisbericht: Vom klassischen Einkauf zu zukunftssicheren Lieferketten – Nachhaltigkeitsstrategien am Beispiel Chemie-Einkauf

- › Chancen in der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- › Erhebung und Bewertung von Lieferantendaten
- › Möglichkeiten zur Reduzierung von Scope-3-Emissionen
- › Herausforderungen im Mittelstand

Tool Guide Nachhaltige Beschaffung

- › Die wichtigsten Tools für Nachhaltigkeit in Einkauf und SCM
- › Einführung Sustainable Procurement Tool Map (Überblick)
- › Tool-Priorisierung für den nachhaltigen Einkauf

Transformationsmanagement im Einkauf

- › Phasenmodell zum Aufbau einer nachhaltigen Beschaffung
- › Organisatorische Verankerung der Nachhaltigkeit im Einkauf
- › Einbindung der nachhaltigen Beschaffung in ein integriertes (Umwelt-)Managementsystem
- › Laufendes Risikomanagement unter CSR-Gesichtspunkten

Praxisbericht: Kreislaufwirtschaft in der Beschaffung: Von Strategie zur praktischen Umsetzung bei der Deutschen Bahn

- › Glaubwürdigkeit fördern: Maßnahmen zur erfolgreichen Transformation der Beschaffungsprozesse hin zu einer zirkulären Wirtschaft
- › Leuchtturmprojekte als Vorbilder, um innovative Ansätze der Kreislaufwirtschaft zu fördern

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Tool Map Sustainability“ (Seite 87) zu unserem Paketpreis.



02. – 03.12.2026



FRANKFURT



382611202

€ zzgl. MwSt.

1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/nachhaltigkeit



BME-MASTERCLASS SUSTAINABLE PROCUREMENT TOOL MAP

TOOL-ÜBERBLICK, AUSWAHL UND IMPLEMENTIERUNG

Nachhaltigkeitsziele zu steuern, kann nur mit den richtigen Tools gelingen. Daher spricht man auch von der Twin Transformation: Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden gemeinsam angegangen. Diesem Thema widmet sich die „Tool Map Sustainable Procurement“. Die Teilnehmer machen einen Deep Dive in das Thema Tools zum Monitoring und zur Steuerung von Nachhaltigkeitszielen!

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren und das Materialgruppen- und Lieferantenmanagement professionalisieren wollen, insbesondere Einkaufsleitung, Supply Chain Management, Strategischer Einkauf sowie Nachhaltiger Einkauf, Umweltverantwortliche und Nachhaltigkeitsmanagement. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

METHODIK: Vorstellung von Tools und ihren Ausprägungen, Kategorisierung anhand der Tool Map, Use Cases und Best Practices, Impulsvorträge, Vorstellung von Methoden und Erfahrungsaustausch, gemeinsame Reflexion und Standortbestimmung zu Schwerpunktthemen. Eigene Beispiele und Fragestellungen aus Ihrem Alltag sind willkommen!

FACHLICHE LEITUNG: Carsten Vollrath



www.bme.de/toolmap-sustainability

INHALTE

Digitale und KI-Tools für den nachhaltigen Einkauf: Auswahl und Einsatz

- › Wie Tools Nachhaltigkeit mess- und steuerbar machen
- › Voraussetzungen, Möglichkeiten und Grenzen: Was kann Automatisierung für den nachhaltigen Einkauf leisten?
- › Warum es IT- und Technologie-Leadership im Einkauf braucht

Praxisbericht: Mit Weitblick nach vorne: Nachhaltigkeitsbewertung von Lieferanten

- › Learnings und Argumentationshilfen, um Lieferanten mitzunehmen
- › Stufenplan für eine durchgehend nachhaltige DB Lieferantenlandschaft
- › Operationalisierung des Stufenplans durch den Einsatz des Tools
- › Onboarding der Lieferanten, typische Herausforderungen und mögliche Antworten

Tools zur Analyse und Überwachung von Nachhaltigkeitszielen

- › Übersicht der wichtigsten Tools zur Analyse und Überwachung von Nachhaltigkeitszielen sowie Messung von Nachhaltigkeitsindikatoren
- › Einordnung und Kategorisierung der Tools: Welches Tool für welchen Use Case?
- › Anforderungen und Hindernisse beim Einsatz digitaler und technologischer Lösungen

Use Cases und Fallstudien am Beispiel ausgewählter Tools

- › Best Practices in der Digitalisierung des nachhaltigen Einkaufs
- › Was haben die guten Beispiele gemeinsam?
- › Dos & Don'ts für die eigene Umsetzung

Kosten und Nutzen der Software bewerten

- › Kostenanalyse: Investitionen in digitale Nachhaltigkeitstools
- › Nutzenanalyse: Wirtschaftliche und nicht-monetäre Vorteile
- › Berechnung des ROI nachhaltiger Einkaufstechnologien

Stolpersteine bei der Implementierung vermeiden

- › Zusammenarbeit von Einkauf und IT
- › Stammdatenmanagement und Integration bestehender Daten
- › Bedarfsanalyse: Auswahl und Einführung digitaler (KI)-Tools
- › Von digitalen (KI)-Tools zu einer digitalen Gesamtstrategie für den nachhaltigen Einkauf



Die Masterclass findet **anbieterneutral und tool-übergreifend** statt! Ziel ist es, Ihnen das Wissen mitzugeben, dass Sie zur **eigenständigen Bewertung, Einschätzung und Auswahl von (neuen) Tools** für Ihren Einkauf/Ihr Unternehmen benötigen.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Sustainable Procurement“ (Seite 86) zu unserem Paketpreis.



04.12.2026



FRANKFURT



382611204



zzgl.
MwSt.

995,-



PRÄSENZ:
09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/toolmap-sustainability



NACHHALTIGE LIEFERKETTEN ALS WETTBEWERBSVORTEIL IM EINKAUF

SO VERWANDELN SIE NACHHALTIGKEIT IN EINEN MESSBAREN ERFOLG

Die Zeiten eines ausschließlichen Fokus auf Wirtschaftlichkeit im Einkauf sind vorbei. Kundenanforderungen, zunehmende Regulatorik, Investoren, Social Media und weitere Stimulanzen sorgen dafür, dass das Spannungsfeld zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit an Bedeutung gewinnt. Dem Einkauf kommt bei dieser Transformation eine Schlüsselfunktion zu – unter anderem, weil er entscheidet, ob nachhaltige Produkte auf nachhaltigen Wegen in das eigene Unternehmen gelangen. Grundsätzlich verändert sich so das Preis-Leistungs-Verhältnis zu einem Preis-Leistung-Nachhaltigkeits-Verhältnis – von der tatsächlichen Preisverhandlung bis hin zur umfassenden Lieferantenbewertung und -entwicklung, insbesondere unter Einschluss von Nachhaltigkeitskriterien. Im Seminar wollen wir die Wechselwirkung von Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit aufzeigen und erläutern, wie der Einkauf sich durch systematisches Lieferantenmanagement in die Lage versetzt, das Spannungsfeld erfolgreich zu managen und effektiv in die tagtäglichen Einkaufsaufgaben zu integrieren. Betrachtet man Nachhaltigkeit als Chance anstatt als Pflicht, kann man schon heute wichtige Grundsteine für die Zukunft des Einkaufs sowie des Unternehmenserfolgs legen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen. Angesprochen sind hauptsächlich Teilnehmer aus der Privatwirtschaft.

METHODIK: Vortrag, Best-Practice-Beispiele, Checklisten, mögliche Tool- und Prozesslandschaft, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen

SEMINARLEITUNG: Thomas Mademann, Lukas Block



www.bme.de/eks-nlw

INHALTE

Nachhaltigkeit im Einkauf

- Was bedeutet „Nachhaltige Beschaffung“?
- Welche Rolle/Verantwortung/Herausforderung hat der Einkauf?
- Wie können Unternehmen sich mit nachhaltigen Geschäftsmodellen im Markt differenzieren und welche Rolle spielt dabei der Einkauf?

Ausblick: der Einkauf in 5 Jahren

- Digital, nachhaltig, wirtschaftlich
- Mögliche Roadmap und To-dos im Einkauf

Integration von Nachhaltigkeit in das Lieferantenmanagement

- Systematische Aufbau- und Ablauforganisation im Einkauf
- Integration von Nachhaltigkeit in das Lieferantenmanagement inklusive -bewertung und -entwicklung
- Deep Dive: Integration von Nachhaltigkeitskriterien in die Lieferantenbewertung
- Total Cost Assessment aufbauen
- Integration von CO₂-Footprint auf Produktebene und CBAM-Erfüllung
- Kosten und Nutzen von Nachhaltigkeit im Einkauf berechenbar machen
- Wie digitalisiere ich meine aufgebaute Systematik?
- Automatisierung wiederkehrender Tätigkeiten
- Die ideale Tool- und Prozesslandschaft für den nachhaltigen Einkauf
- Best-of-Breed-Ansatz durch sinnvolle Kombination von Insellösungen
- Umsetzungsbeispiele
- Diskussion



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20.04.2026
16.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630410
382631112



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



BME-MASTERCLASS

CO₂-FUSSABDRUCK & DEKARBONISIERUNG ALS EINKAUFSAUFGABE

Welchen Beitrag leisten beschaffte Materialien, Komponenten und Dienstleistungen zu den Scope-1-3-Emissionen eines Unternehmens – und wie lassen sich diese im Einklang mit CSRD, EU-Taxonomie und ESG-Zielsystemen systematisch steuern? Wie werden belastbare Emissionsdaten aus der Lieferkette erhoben, validiert und für Berichterstattung, Zielpfade und operative Einkaufsentscheidungen nutzbar gemacht? Und wie identifiziert der Einkauf jene Warengruppen und Lieferanten, die regulatorisch wie wirtschaftlich die größten Risiken und Hebel darstellen? Mit der CSRD rücken Scope-1-3-Emissionen, Übergangspläne und messbare Reduktionsziele verbindlich in den Fokus der Unternehmenssteuerung. Für den Einkauf bedeutet das einen Paradigmenwechsel: Weg von punktuellen Nachhaltigkeitsabfragen hin zu strukturierten Prozessen zur Datenerhebung, Priorisierung, Lieferantensteuerung und Nachweisführung. Gleichzeitig steigen die Erwartungen interner Stakeholder, den Einkauf als zentralen Enabler für ESG-Compliance, Risikominimierung und Wertbeitrag zu positionieren.

Diese Masterclass vermittelt praxisnah, wie der Einkauf regulatorische Anforderungen in konkrete Handlungsfelder übersetzt – von den methodischen Grundlagen der CO₂-Bilanzierung über die Integration von Emissionskennzahlen in Warengruppenstrategien und Vergabeentscheidungen bis hin zur Zusammenarbeit mit Lieferanten entlang definierter Dekarbonisierungspfade. Der klassische Fokus auf Savings wird dabei um ESG-KPIs, „Green Margin“, Total Cost of Ownership und Governance-Aspekte ergänzt, um regulatorische Sicherheit und wirtschaftliche Zielerreichung miteinander zu verbinden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf aus unterschiedlichen Industrien/Branchen, die Nachhaltigkeits- und Dekarbonisierungskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge, webbasiertes Planspiel am zweiten Tag

FACHLICHE LEITUNG: Max Große-Wilde und Daniel Schmidt



www.bme.de/co2-fussabdruck

INHALTE

Stand der weltweiten Klimaschutzbemühungen

- Trends und Ziele im nationalen und internationalen Kontext
- Herausforderungen für Unternehmen und Stakeholder
- Berichtsstandards im Bereich der Nachhaltigkeit
- Welche Chancen und welche Pflichten bedeutet dies für Unternehmen?

Regulatorische Rahmenbedingungen und Normungen zur Dekarbonisierung

- CSR-Richtlinie, Green Deal, Lieferkettengesetz, etc.
- Umweltspezifische Risiken in der Lieferkette
- Grundlagen der ISO 14001
- Grundbegriffe der Treibhausgasbilanz
- Emissionsberichte, Emissions-Scopes: Greenhouse Gas Protocol, ISO 14000 ff.
- CO₂-Equivalent, THG-Bilanztypen und Bilanzgrenzen
- Kurzer Überblick: Scope 1, Scope 2 Emissionen und Datenherkunft
- Scope 3 Emissionen und Datenherkunft

Nachhaltigkeit als Aufgabe des Einkaufs

- Berücksichtigung ökologischer Risiken in der Lieferkette durch eine Fit-Gap Analyse
- Lieferantenbewertung unter Einbeziehung des CO₂-Fußabdrucks
- Berücksichtigung des CO₂-Fußabdrucks bei Wertanalysen

Praxisbericht: Sustainability Journey – From Zero to Hero im indirekten Einkauf

- Nachhaltigkeit im indirekten Einkauf – wie geht das?
- CO₂ – ein wichtiger Pfeiler der Nachhaltigkeitsreise
- Ganzheitliche Integration der CO₂-Ziele in die Beschaffungsstrategie
- Supplier & Stakeholder Engagement als Grundlage für eine erfolgreiche Umsetzung

Praxisbericht: Kollaboration mit Lieferanten – gemeinsam die Sustainability Performance steigern

- Carbon Cost: Einflüsse auf Lieferketten durch die zunehmende Monetarisierung von CO₂-Emissionen
- Carbon Accounting: Wege um CO₂-Emissionen in der Lieferkette zu ermitteln und managen
- Wie ein gezieltes CO₂-Management auf Lieferanten- und Produktebene einen Beitrag über die gesamte Wertschöpfungskette leisten kann

Praxisbericht: Kollaboration mit Lieferanten aus Sicht des Mittelstands

Planspiel Carbon Footprint Reduzierung

21. – 22.05.2026	ONLINE	382610501	1.595,-	ONLINE:
29. – 30.10.2026	ONLINE	382611007	1.595,-	1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
				2. Tag: 08.30 – 17.00 Uhr



CO₂-BILANZIERUNG IN DER LIEFERKETTE (SCOPE 3)

DER BEITRAG DES EINKAUFZUR ERFASSUNG UND BERECHNUNG DES CO₂-FUSSABDRUCKS VON UNTERNEHMEN

Aktives Engagement für den Klimaschutz wird zunehmend auch von Unternehmen eingefordert und der CO₂-Fußabdruck von Unternehmen sowie Produkten schafft die Basis für ein aktives Klimaschutzmanagement. Doch ein großer Teil der Treibhausgasemissionen (THG) fällt nicht im Unternehmen selbst an, sondern in der Lieferkette. Dem Einkauf kommt daher bei der Beschaffung und Aufbereitung der Daten eine Schlüsselrolle zu, da er die Schnittstelle zur vorgelagerten Lieferkette darstellt und von den Lieferanten die relevanten Informationen einholen muss. Im Praxisseminar werden sowohl die theoretischen Grundlagen der CO₂-Bilanzierung als auch die praktische Umsetzung mittels geeigneter Tools vermittelt. Ein Schwerpunkt liegt insbesondere auf den einkaufsrelevanten Daten und Schnittstellen und deren spezifischen Herausforderungen. Ein Einblick in die gängige Praxis und die kritische Auseinandersetzung mit CO₂-Kompensationskonzepten runden das Seminar ab.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik, aber auch Nachhaltigkeits-, Umwelt-, Energie- und/oder Klimaschutzmanagementbeauftragte sowie Führungskräfte aus den Bereichen Produktion, Energieversorgung uvm.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen. Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen. **Bitte Laptop mitbringen!**

SEMINARLEITUNG: Dr. Stefan Müssig



www.bme.de/eks-co2

SEMINARINHALTE

Einführung in die CO₂-Bilanzierung

- › Hintergrund und Begriffsbestimmungen
- › Grundlagen – CO₂-Verbräuche und Branchen
- › Einsparpotenziale in energieintensiven Branchen
- › Carbon Footprint: Methoden und Instrumente, Standards für die Berechnung, Vergleich der Standards für den CO₂-Fußabdruck
- › Datenbanken für die Berechnung von Emissionen
- › In 5 Schritten zur CO₂-Bilanz und zum Klimaschutzmanagement
- › Beispielhafte Maßnahmen zur Verringerung und Vermeidung von CO₂-Emissionen

Der Einkauf im Lead – Informationsbeschaffung und -aufbereitung aus der vorgelagerten Wertschöpfungskette

- › Emissions-Scopes nach dem GHG Protocol: Welche sind für den Einkauf relevant?
- › Schwerpunkt Scope 3: vorgelagerte THG-Emissionen
- › Schnittstellenmanagement zwischen Nachhaltigkeitsmanagement, Einkauf und Lieferanten
- › Wie kommt der Einkauf an die benötigten Informationen?
- › Zusammenarbeit mit der Lieferkette
 - Umgang mit komplexen Lieferketten und Produkten
 - Problem: Bereitschaft und Fähigkeit der Lieferanten zur Bereitstellung von Emissionsdaten – wie motiviert man seine Lieferanten?
 - Strukturierung, klare Handlungsanweisungen und Standardisierung als Schlüssel zum Erfolg

Praktische Umsetzung: CO₂-Bilanzierung

- › **ÜBUNG:** Erarbeitung einer Prozessbeschreibung zur CO₂-Bilanzierung (Turtle-Methodik)
- › Auswahl einer passenden Berechnungsmethode
- › Wahl von Emissionsfaktoren und mögliche Quellen
- › Umgang mit großer Bandbreite an Warengruppen – Clusterung und Priorisierung
- › Problem Datenlücken
- › **ÜBUNG:** Beispielhafte Erstellung des Corporate Carbon Footprints (CCF) + Herangehensweise zur Ermittlung des Product Carbon Footprint (PCF) = CO₂-Bilanz für Produkte
- › Gute-Praxis-Beispiele aus Unternehmen
- › Kompensationskonzepte – Vorsicht vor Greenwashing



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
07. – 08.07.2026 06. – 07.10.2026	DÜSSELDORF HAMBURG	352607008 352610005	1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EUDR – ENTWALDUNGSFREIE LIEFERKETTEN SICHERSTELLEN

GESETZLICHE GRUNDLAGE UND TIPPS ZUR UMSETZUNG DER EU-ENTWALDUNGSVERORDNUNG

Unternehmen, die mit Blick auf die relevanten Rohstoffe Rind, Kakao, Kaffee, Ölpalme, Kautschuk, Soja und Holz sowie Produkte, die aus diesen relevanten Rohstoffen resultieren, Marktteilnehmer oder Händler sind, müssen seit dem 30. Dezember 2025 die Vorgaben der EUDR (EU Deforestation Regulation/EU-Entwaldungsverordnung) erfüllen. Sonst drohen Geldbußen und Einfuhrverbote. Teilnehmer des Seminars sollen ein Verständnis dafür bekommen, was sie konkret zu tun haben, um die Verordnung zu erfüllen. Teilnehmer können Fragen zu ihren Umsetzungsmaßnahmen stellen und haben so die Möglichkeit eines „Feinschliffs“ ihrer EUDR-Compliance.

ZIELGRUPPE: Projektleitung und Umsetzungsverantwortliche für die EUDR, insbesondere Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Logistik, Zoll, Compliance und (Corporate) Sustainability, aber auch Geschäftsführung. Besonders für alle Unternehmen, die keine KMU sind und somit schon in die Umsetzungsfrist seit Ende 2025 fallen, aber auch für alle KMU, die ab 30. Juni 2026 (neue Frist!) unter die EUDR fallen.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Rünz, RA Louis Warnking

**RECHTLICHE ÄNDERUNGEN
FÜR APRIL 2026 ERWARTET!**



www.bme.de/rec-eud

SEMINARINHALTE

Was fordert die EUDR von Unternehmen?

- › Was muss ich bis wann umgesetzt haben, um die EUDR erfüllen zu können? (Unterscheidung zwischen Marktteilnehmer und Händler)
- › Besprechung eines Routenplans (Vorbereitungsphase, Umsetzungsphase, Einhaltungphase)
- › Wie weit reichen meine Pflichten im Einzelfall?
- › Besprechung von Unklarheiten im Gesetz
- › Besprechung von Einzelfällen zum Anwendungsbereich
- › Erläuterungen zur Abgabe der Sorgfaltserklärung

Was machen andere Unternehmen?

- › Best-Practice-Beispiele

Strategische Überlegungen

- › zur risikobasierten Kommunikation und zur Zusammenarbeit mit Lieferanten
- › zum Sourcing
- › zu Synergien mit anderen Gesetzen (z.B. LkSG, CSRD)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20.05.2026
10.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630408
382630920



zzgl.
MwSt.

495,-
495,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

4

KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF

LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis.....	95
Modernes Lieferantenmanagement kompakt.....	96
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	249
Expediting im Einkauf – Proaktive Maßnahmen zur Sicherstellung von Lieferterminen.....	97
Risikobewertung Lieferant.....	98
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	99
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	100
Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen.....	101
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.....	148
Versorgungsengpässe meistern.....	102
BME-Masterclass: Obsolescence Management.....	103
Lieferantenauditierung – eine strategische Schlüsselaufgabe in Krisenzeiten.....	104
Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung (DGQ).....	105
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	106
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz.....	203
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	131

EINKAUFSCONTROLLING, KOSTEN-/WERTANALYSE

Procurement Performance Management.....	107
Smarte Kennzahlen im Einkaufscontrolling	108
Leading with Benchmarks: BME-Kennzahlen als Hebel für Strategie und Umsetzung.....	109
Bilanz- und GuV-Wissen für den Einkauf	110
Preisanalyse für den Teileeinkauf.....	111
BME-Masterclass: Cost Cuttings im Einkauf.....	112
BME-Masterclass: Kostensenkungspotenziale in Produktentstehung und -optimierung	113
Kostenoptimierung Schmiedeteile	144
TCO und Prozesskosten im Einkauf	21
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf	27





EFFIZIENTES LIEFERANTENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

UMSETZBARE METHODEN ZUR AUSWAHL, BEWERTUNG UND ENTWICKLUNG VON LIEFERANTEN

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein Lieferantenmanagement aufbauen, indem Sie Lieferanten auswählen, deren Leistungsfähigkeit bestimmen, ihre Entwicklungspotenziale erkennen und alle Prozessschritte in Ihre Einkaufsstrategie integrieren.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion von Beispielen der Teilnehmer, Gruppenarbeit, Checklisten, Leitfäden

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof



www.bme.de/eks-lim

SEMINARINHALTE

Einführung in das Lieferantenmanagement

- › Definition und strategische Planung – Bedeutung der Einkaufsstrategie für erfolgreiches Lieferantenmanagement
- › Nutzen/Aufwand eines Lieferantenmanagementkonzeptes
- › Ziele des Lieferantenmanagements
- › Elemente des Lieferantenmanagements
- › Organisatorische Voraussetzungen
- › Wer kommt ohne aktives Lieferantenmanagement aus?
- › Abgrenzung zum Supplier Relation Management

Lieferantenrecherche

- › Definition der Beschaffungsmarktforschung
- › Bedeutung des Porter-Modells bei der Rechercharbeit
- › Ziele und Aufwand der Rechercharbeit
- › Abgrenzung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- › Wie konsolidiere ich Marktinformationen und formuliere Empfehlungen?
- › Lieferantenvorauswahl oder die „ante-Lieferantenbewertung“

Lieferantenauswahl und -analyse

- › Lieferantenauswahlverfahren
- › K.O.-Kriterien
- › Nutzwertanalyse im Auswahlprozess
- › Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- › Das Scope-Modell als Leitfaden für individuelle Auswahlkriterien
- › Welcher Lieferant passt zu meinen Unternehmenszielen?
- › Zulassungsprozesse und Kommunikation der Entscheidungen

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- › Bewertungsmethoden
- › Nutzen von Bewertungen
- › Problematik bei Bewertungen
- › Abgrenzung zu Leistungsbewertungen
- › Umgang mit subjektiven Bewertungskriterien
- › Lieferantenentwicklungsportfolios
- › Entwicklungsmaßnahmen und deren Controlling

Lieferantenklassifizierung

- › Definitionen
- › Beispiele für branchenbezogene Lieferantenklassen
- › Warum sind Lieferantenklassen sinnvoll?
- › Welche Erwartungen wecken Klassen beim Lieferanten?
- › Vertragliche Aspekte von Lieferantensegmentierung
- › Lieferantenportfolioanalyse als Klassifizierungsmethode
- › Ableitung von Normstrategien aus dem Lieferantenportfolio

Arbeit mit dem Lieferanten

- › Anfragetechnik als Schlüssel zu Kostenoptimierungen – wie realistisch ist eine „Open-Book-Kalkulation“?
- › Preisstrukturanalyse
- › Total-Cost-of-Ownership-Ansätze als „Türöffner“ für Lieferantenintegration
- › Idee der Lieferantenworkshops zur Kostenoptimierung – was denkt der Lieferant über uns?
- › Innovationsmanagement – der glaubwürdige Umgang mit Lieferantenideen

Einschätzung und Umgang mit Liefer(anten)risiken

- › Einschätzung von Lieferrisiken am Beispiel eines Materialgruppenportfolios
- › Welches Interesse hat der Lieferant an uns?
- › Stimmt die Marktmachtbalance mit dem Lieferanten noch?
- › Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- › Maßnahmen zur Risikoreduzierung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



14. – 15.04.2026
07. – 08.07.2026
29. – 30.09.2026



KASSEL
NÜRNBERG
HAMBURG



352604005
352607006
352609029



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



MODERNES LIEFERANTENMANAGEMENT KOMPAKT

In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Tipps für Ihre Lieferantenrecherche. Erfahren Sie, wie Sie bei Auswahl, Analyse, Bewertung und Entwicklung von Lieferanten strukturiert vorgehen. Zudem diskutieren Sie Maßnahmen zur Reduzierung von Lieferantenrisiken.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



www.bme.de/eks-mlm

SEMINARINHALTE

Bedarfsgerechte Lieferantenrecherche

- › Strukturiertes Vorgehen bei der Beschaffungsmarktforschung
- › Informationsquellen und Netzwerke
- › Rolle und Bewertung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- › Besonderheiten im Global Sourcing
- › Von den Rechercheergebnissen zur handfesten Empfehlung

Lieferantenauswahl und -analyse

- › Von der Vorauswahl zur finalen Auswahl
- › Definition von K.O.-Kriterien
- › Moderne Analysen im Auswahlprozess
- › Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- › Das Scope-Modell als Werkzeug für spezifische Auswahlkriterien
- › Nach der Auswahl – Lieferanten zulassen und Entscheidungen kommunizieren

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- › Bewertung: Selbstzweck oder Mehrwert?
- › Akzeptanz und Umsetzung von Lieferantenbewertungen
- › Umsetzung in der Praxis und Grenzen der Bewertung
- › Standardisierte und individuelle Lieferantenentwicklung
- › Maßnahmenkataloge in der Lieferantenentwicklung

Lieferantenrisiken minimieren

- › Praxisbeispiele und Diskussionen von Lieferrisiken
- › Ursachen erkennen und nicht Symptome bearbeiten
- › Pragmatische Bewertung von Risiken
- › Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- › Möglichkeiten und Grenzen zur Risikoreduzierung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.06.2026
05. – 06.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630613
382631106



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 12.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EXPEDITING IM EINKAUF – PROAKTIVE MASSNAHMEN ZUR SICHERSTELLUNG VON LIEFERTERMINEN

Lieferverzögerungen gefährden Termine und Projekte, verursachen hohe Kosten und beeinträchtigen die Zusammenarbeit mit Partnern entlang der Lieferkette. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch systematisches Expediting – also die gezielte Überwachung und Beschleunigung von Lieferprozessen – die Terminperformance Ihrer Lieferanten nachhaltig verbessern. Sie erhalten praxiserprobte Methoden zur Risikobewertung, Priorisierung und Absicherung von Lieferterminen, ergänzt durch bewährte Werkzeuge, Vertragsklauseln, Softwarelösungen und den gezielten Einsatz externer Dienstleister. Anhand konkreter Beispiele lernen Sie, potenzielle Verzögerungen frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Ziel ist es, Sie in die Lage zu versetzen, als zentrale Schnittstelle zwischen Unternehmen und Lieferanten professionell zu agieren und stabile Lieferprozesse sicherzustellen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung, Lieferantenmanagement und Risikomanagement sowie Supply-Chain-Verantwortliche, die mit kritischen Lieferterminen arbeiten und diese systematisch überwachen und steuern möchten

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisbeispiele aus dem Projekt- und Seriengeschäft, Diskussion und Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Hanno Hildebrandt



www.bme.de/eks-epd

SEMINARINHALTE

Einstufung von Lieferanten nach Lieferrisiken

- › Klassifizierung nach Liefertreue und Terminrisiko (Vergangenheit und Prognose)
- › Berücksichtigung von Produktkomplexität und Kapazitätsrisiken
- › Aufbau eines standardisierten Risikoprofils

Datenanalyse als Basis für proaktives Expediting

- › Kennzahlen für Terminüberwachung definieren
- › Priorisierungsmethoden (z.B. Ampelsystem, Risikomatrix, ABC-Ansatz)
- › Auswertung von ERP- und Lieferantenmeldedaten

Vertragliche Regelungen und Pflichten aus Sicht des Einkaufs

- › Typische Klauseln zum Expediting im Einkauf
- › Verankerung von Reportingpflichten und Mitwirkungspflichten

Mögliche Softwaretools zur Terminverfolgung und zum Reporting

- › Überblick über Tools zur Lieferantenüberwachung (ERP, Lieferantenportale)
- › Dashboards, Warnmeldungen, automatische Eskalationen

Einsatz von 3rd Party Expeditors

- › Wann lohnt sich der Einsatz externer Dienstleister?
- › Auswahlkriterien und typische Leistungen
- › Zusammenarbeit effizient gestalten

Bonus-Malus-Regelungen gezielt einsetzen

- › Vor- und Nachteile aus Einkaufssicht
- › Gestaltungsbeispiele zur Motivation und Absicherung
- › Alternativen zur klassischen Vertragsstrafe

Recovery-Maßnahmen bei Abweichungen

- › Typische Inhalte von Recovery-Plänen
- › Verbindlichkeit durch Fortschrittspläne und Meilensteine
- › Lessons learned für künftige Projekte



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



16.04.2026
26.10.2026



FRANKFURT
ONLINE



352604012
382631023



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RISIKOBEWERTUNG LIEFERANT

VERSORGUNGSSICHERHEIT UND BESCHAFFUNGSKOSTEN SYSTEMATISCH IM BLICK

Wirtschaftliche Entwicklungen sowie Marktgegebenheiten werden von vielen Faktoren beeinflusst und können sich dadurch schnell und plötzlich verändern. Um in solch einem Umfeld jederzeit die Versorgungssicherheit der eigenen Produktion sicherzustellen, müssen Sie Ihre Lieferanten umfassend kennen und zuverlässig auf Risiken überprüfen. In diesem Seminar lernen Sie, welche Informationen hierzu nötig sind und wie Sie diese bewerten. Sie lernen außerdem, wie Sie Frühwarnsysteme implementieren und präventiv bei Lieferantenkrisen vorgehen, um dem Lieferantenausfall inkl. der damit verbundenen Versorgungsproblematik entgegenzusteuern.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Supply (Chain) Management und Controlling.

METHODIK: Vorträge, Workshop, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussionsrunden, intensiver Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Ralph G. Präuer



www.bme.de/eks-rbl

SEMINARINHALTE

Transparenz schaffen

- › Nutzung vorhandener Daten im Unternehmen
- › Einkaufsdaten analysieren
- › Warengruppen, Lieferanten und Beschaffungsgüter betrachten
- › Identifizierung und Bewertung von Versorgungsrisiken
- › Auswertung der Lieferantenbewertungen und des Lieferverhaltens

Kontinuierliches Risikocontrolling

- › Voraussetzungen für ein effizientes Risikocontrolling
- › Risikokennzahlen
- › Prozesskosten im Lieferanten-Risikomanagement
- › Kontinuierliches Überprüfen

Lieferanten-Risikobewertung: Frühwarnsysteme implementieren

- › Welche Lieferanten gilt es besonders zu beobachten?
- › Prognose-Indikatoren: Lieferanteninformationen einholen und bewerten
- › Auskünfte über Bonität und Liquidität Ihrer Lieferanten

Lieferantenkrisen

- › Steuerung von Lieferantenrisiken
- › Lieferanteninsolvenzen frühzeitig erkennen
- › Bewertung der Lieferanten hinsichtlich finanzieller Ausfallwahrscheinlichkeit
- › Wichtige und relevante Kennzahlen
- › Lieferantenentwicklung
- › Durchleuchtung der Liefer- und Lieferantenkette
- › Frühwarnsysteme für kritische Lieferanten
- › Workshop-Fallbeispiele – Branchenspezifika

Erfolgsorientiertes und risikominimierendes Lieferantenmanagement

- › Im Vorfeld: Professionelle Lieferantenauswahl unter Risiko-Gesichtspunkten
- › Ausphasen kritisch bewerteter Lieferanten
- › Zukunftslieferanten auswählen und entwickeln
- › Aufbau alternativer Lieferanten – der Lieferantenpool

- › Lieferantencontrolling und -auditierung
- › Optimierung der Zusammenarbeit und Lieferantenentwicklung
- › Steuerung der Lieferantenrisiken und Kostenbetrachtung
- › Umgang mit Lösungspartnern und Schlüssellieferanten – wirtschaftlich praktikable Einzelfalllösungen

Risiken im internationalen Einkauf minimieren

- › Besonderheiten der internationalen Beschaffung
- › Spezifische Risiken in der internationalen Beschaffung
- › Aufbau eines globalen Lieferantennetzwerkes zur Sicherstellung der Versorgung
- › Frühindikatoren erkennen und überwachen vs. reaktives Handeln bei Spätindikatoren
- › Robuste und flexible Logistiklösungen
- › Absicherungsmöglichkeiten in der internationalen Beschaffung

Wenn das Risiko doch eintritt: Handlungsoptionen bei kritischen Lieferanten

- › Notfallpläne beim Ausfall von Schlüssellieferanten
- › Unternehmensspezifisches „Standardvorgehen“ zur Wiederherstellung der Lieferantenleistung
- › Lieferantenmanagement – Aufgaben und Qualifikationen
- › Vorgehen bei der Umstellung auf andere Lieferanten
- › Management von lieferantenverursachten Risikokosten



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz“ (Seite 203).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

05. – 06.05.2026 10. – 11.11.2026	ONLINE WIESBADEN	382630503 352611011	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. – 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr



RISIKOMANAGEMENT UND -STEUERUNG IM EINKAUF

PRAXISORIENTIERT RISIKEN ERKENNEN, BEWERTEN, EINORDNEN UND VERMEIDEN

Sie erhalten Grundlagen auf allen relevanten Gebieten der Risikosteuerung und -bewältigung. Sie lernen, Beschaffungsrisiken frühzeitig zu erkennen, diese zu bewerten sowie die daraus resultierenden Gefahren möglichst vor ihrer Entstehung zu vermeiden. Sie erfahren, welche Indikatoren des Risikomanagements Sie zwingend benötigen und wie Sie die erfolgreiche Risikosteuerung in der strategischen Beschaffung aufbauen. Sie lernen, mit Kennzahlen geeignet über Risiken zu berichten, notwendige Maßnahmen zu begründen und gesetzliche Vorschriften einzuhalten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung und Materialwirtschaft, Risikomanagement sowie alle, die mit der Steuerung von Risiken sowie der Einführung und Anwendung von professionellen Risikomanagement- und Frühwarnsystemen zu tun haben

METHODIK: Workshop, Fachvortrag, Checklisten, praxisbezogene Fallbeispiele, Vermittlung praktischer Instrumente, intensiver Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Ralph G. Präuer



www.bme.de/eks-ris

SEMINARINHALTE

Risikomanagement im Unternehmen

- › Bedeutung und Zusammenhänge
- › Bedeutung von Risiko und Risikomanagement für die Unternehmen
- › Beschaffungsorganisation: heutige Anforderungen und zukünftige Entwicklungen
- › Beschaffungsmärkte und Lieferanteneinbindung: Zulieferer, Systemlieferant, Lösungspartner

Anforderungen an ein Risikomanagementsystem

- › Rahmenbedingungen und Vorschriften
- › Das Kontroll- und Transparenzgesetz (KonTraG)
- › DIN EN ISO 31000: Grundsätze und Richtlinien für ein Risikomanagementsystem
- › Einbindung von IT-Systemen und Wirtschaftsprüfungsordnung

Interne und externe Risikoquellen

- › Praktisches Erkennen von Risiken
- › Risikopotenziale im strategischen Beschaffungsmanagement
- › Risikopotenziale im operativen Beschaffungsmanagement
- › Veränderungen der Beschaffungsmärkte

Umgang mit speziellen Lieferantenrisiken

- › Steuerung der Lieferantenrisiken
- › Der Lieferant in der Krise
- › Relevante Kennzahlen
- › Umgang mit Insolvenzen

Veränderungen als Quellen des Risikos

- › Externe und interne Veränderungen als Quelle des Risikos
- › Change Management – Risiko oder Chance?
- › Die Risiken von Strukturveränderungen und Personalveränderungen

Risiken aus der Produkt- und Leistungsinnovation

- › Rahmenbedingungen
- › Auswirkungen von Entwicklungszyklen
- › Einbindung in Geschäftsprozesse
- › Checkliste Risiken

Indikatoren des Risikomanagements

- › Interdependenzen von Frühindikatoren und Spätindikatoren
- › Auswirkungen des Faktors „Zeit“ und Kostenentwicklung

Phasen des Risikomanagements

- › Risiken identifizieren, benennen und vermeiden
- › Der Weg im Risikomanagement bis zur Risikolandkarte

Risikoklassen und Bewertung von Risiken

- › Grundsätze der Gliederung und Einordnung von Risiken
- › Vergleichbarkeit von Risiken
- › Bewertung der Auswirkungen

Ableitung von Handlungsszenarien

- › Dämpfung der Risikoauswirkung
- › Abteilungs-/Unternehmensspezifische Handlungsmatrix
- › Handlungsmöglichkeiten und -alternativen

Risikomanagement als Bestandteil der integrierten Managementsysteme

- › Verzahnung mit Führungs- und Informationssystemen
- › Reduzierung von Risiken durch professionelles Qualitätsmanagement

Konzeption eines Radarsystems zur Risikoerkennung in der Beschaffung

- › Stärken und Schwächen im Management von Risiken in der Beschaffung des eigenen Unternehmens
- › Praxiserfahrungen

Aufbau und Einführung eines Risikomanagementsystems in der eigenen Organisationseinheit

- › Das Einführungsprojekt
- › Integration in die Unternehmenssysteme
- › Gestaltungsfelder des Risikomanagements in der Beschaffung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2026
06. – 07.10.2026



ONLINE
FRANKFURT



382630635
352610006



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE:

1. – 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

RISIKOMANAGEMENT: EINKAUF & SCM

AKTIV, AGIL UND AUTOMATISIERT GEGEN RISIKEN VORGEHEN!

Die Ereignisse der letzten Jahre haben ein vielfältiges und vielseitiges Risikopotenzial offengelegt, von denen ein erheblicher Teil über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinausgeht. Die Etablierung eines proaktiven und präventiven Risikomanagements zur Identifizierung von Schwächen in Wertschöpfungsnetzwerken ist daher ein strategischer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Global Sourcing, Warengruppenmanagement, Supply Chain Management und Supply Chain Design.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte, webbasiertes Planspiel am zweiten Tag

FACHLICHE LEITUNG: Maximilian Matlik und Daniel Schmidt



www.bme.de/risiko-einkauf-scm

SEMINARINHALTE

Risikomanagement – at a glance

- › Warum? (inklusive Gruppen-Challenge)
- › Übersicht Risiken
- › Systeme
- › Risikomanagement und Resilienz in der Lieferkette
- › Gesetzliche Situation/Verordnungen (LKSG/CSDDD)

Risikomanagement – Prozesse & Organisation

- › Risikomanagement-Prozess
- › Analysen und Risikobewertung
- › SCM
- › S&OP
- › Organisation
- › Einkauf
- › Warengruppenmanagement
- › Lieferantenmanagement
- › Organisation
- › Methoden/Tools/Softwareunterstützung/KI-Einsatz

Risikomanagement in der Supply Chain – Praxis Deep Dives

- › Projektbeispiel Einkauf – Entwicklung Warengruppenstrategien
- › Projektbeispiel SCM – Bedarfsplanung
- › Projektbeispiel LKSG

Praxisbericht: Risikomanagement im Maschinenbau: Herausforderungen und Strategien bei der internationalen Beschaffung und Expediting

- › Identifikation und Bewertung von Risiken: Methoden zur Erkennung und Bewertung von Risiken in der internationalen Lieferkette, einschließlich politischer, wirtschaftlicher und logistischer Risiken
- › Strategien zur Risikominderung: Implementierung von Maßnahmen zur Risikominimierung, wie z.B. Diversifizierung von Lieferanten, Vertragsmanagement und Versicherungen
- › Rolle des Expeditings: Bedeutung und Techniken des Expeditings zur Sicherstellung termingerechter Lieferungen und zur Minimierung von Verzögerungen und Kostenüberschreitungen

Praxisbericht: Risiken minimieren beim Rohstoffeinkauf im Bereich Kunststoff

- › Wissen ist Macht: Wo steht Brose beim Kunststoffgranulateinkauf?
- › Kennzahlen und Systeme, Bedarfe und Lieferketten kennen
- › Lieferanten-Materialstrategie aus Top 1 ableiten und implementieren
- › Systemvoraussetzungen schaffen, um künftig besser für Risiken gewappnet zu sein

Planspiel: The Fresh Connection

28. – 29.04.2026	ONLINE	382610404	1.595,- zzgl. MwSt.	ONLINE: Tag 1: 09.00 – 17.00 Uhr Tag 2: 08.30 – 17.00 Uhr



FINANZIELLE STABILITÄT VON LIEFERANTEN RICHTIG BEURTEILEN

AUSWERTUNGEN BESSER VERSTEHEN UND HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN ABLEITEN

Die Sicherstellung der Wertschöpfungskette ist für den Erfolg eines jeden Unternehmens von besonders großer Bedeutung. Neben der Qualität der gelieferten Produkte ist die Liefertreue äußerst wichtig. Um diese aufrecht erhalten zu können, ist die finanzielle Stabilität der strategischen Lieferanten ein wesentlicher Indikator – vor allem in volatilen Zeiten wie diesen. In der Praxis wird diesem Thema nur bedingt Aufmerksamkeit geschenkt. Deshalb lernen Sie in diesem Seminar die finanziellen Verhältnisse von Lieferanten besser verstehen und erhalten ein Grundverständnis dafür, wie Fehlentwicklungen frühzeitig erkannt werden können. Gemeinsam werden dazu Handlungsmöglichkeiten ausgearbeitet.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Supply Chain und Supply Chain Riskmanagement sowie alle, die ihre Kenntnisse rund um die Themen der Bilanzanalyse sowie der Risikofrüherkennung auffrischen und/oder erweitern möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Checklisten, praxisbezogene Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Rolf Berner



www.bme.de/eks-fsl

SEMINARINHALTE

Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Cashflow im Zusammenspiel

- › Struktur einer Bilanz
- › Struktur einer Gewinn- und Verlustrechnung
- › Struktur einer Kapitalflussrechnung (Liquiditätsbetrachtung)
- › Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen
- › Zusammenspiel: Bilanz, GuV, Liquidität
- › Besonderheiten bei unterjährigen Zahlen

Zugang zu Finanzinformationen

- › Öffentliche Register
- › Auskunftsteien
- › Lieferant

Wesentliche Finanzkennzahlen

- › Grundlagen der wesentlichen Finanzkennzahlen
- › Aussagekraft einzelner Finanzkennzahlen
- › Finanzkennzahlen im internationalen Vergleich

Wirtschaftliche Betrachtung bei Gruppen-/Konzernstrukturen

- › Gesellschaftsrechtliche Strukturen
- › Worauf ist zu achten

Warnindikatoren der Bilanzanalyse anhand von Praxisfällen

- › Sachanlagen
- › Goodwill – klassische Situation bei Firmenübernahmen, die mit Risiken verbunden sein kann
- › Gewinntransfer (innerhalb einer Gruppe)
- › Zahlungsbedingungen/Verhalten gegenüber Lieferanten und mögliche Konsequenzen
- › Fälligkeitsstruktur der Bilanz
- › (Pensions-)Rückstellungen
- › Kalkulatorischer Zins zur Validierung der Finanzierungssituation
- › Gruppenarbeiten zu verschiedenen Praxisfällen

Frühwarnindikatoren erkennen

- › Frühwarnindikatoren außerhalb der Bilanzanalyse
- › Maßnahmen zur Risikominimierung/Proaktives Handeln

Vor- und Nachteile der verschiedenen Formate

- › Gegenüberstellung: Auskunftstei/Bilanzanalyse
- › Für wen lohnt sich welches „Format“ und wann?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



24.09.2026



ONLINE



382630932



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERSORGUNGSENGPÄSSE MEISTERN

SYSTEMATISCHER UMGANG MIT ENGPASSMATERIALIEN

Die Ereignisse und Krisen der vergangenen Jahre haben den Einkauf im ständigen Notfall-Modus gehalten. Durch die Engpässe bei Elektronik, Stahl, Kunststoff, Holz etc. waren so viele Warengruppen betroffen wie noch nie zuvor. Es ist sehr wahrscheinlich, dass dies auch die nächsten Jahre so weitergehen wird. Deswegen muss das Ziel sein, mit Engpassmaterialien systematisch umzugehen. In diesem Seminar wird aufgezeigt, wie dies für den Einkauf aussehen kann – sowohl in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten als auch mit den Schnittstellenpartnern Technik, Vertrieb oder Produktionsplanung. Um auch für die Zukunft gerüstet zu sein, wird im Seminar gezeigt, wie ein präventives Risikomanagement aufgebaut werden kann gemäß dem Motto „If you don't actively attack the risks, they will actively attack you“. Da Engpass-Situationen häufig mit Preisforderungen der Lieferanten einhergehen, ist zur Abrundung des Trainings auch ein Trainingsblock enthalten, der die „Abwehr von Preiserhöhungen“ behandelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die von Materialengpässen betroffen sind

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele. **Bitte Laptop mitbringen!**

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



www.bme.de/eks-ven

SEMINARINHALTE

Ausgangssituation

- › Welt im Wandel – was hat zu den Engpässen geführt?
- › Was ist für die nächsten Jahre zu erwarten?

Engpassmanagement

- › Fehlteil- und Auswirkungstransparenz erzeugen
- › Engpassmanagement auf Artekelebene (Maßnahmenmatrix)
- › Engpassmanagement auf Lieferantenebene

Schnittstellenmanagement

- › Zusammenarbeit von Einkauf und Technik
- › Zusammenarbeit von Einkauf und Produktionsplanung/Vertrieb
- › Lieferkettenübergreifende Zusammenarbeit

Risikomanagement

- › Identifizieren und Bewerten von Risiken
- › Risikosteuerung und -eliminierung (Template)
- › Nutzung von Plattformen zur frühzeitigen Erkennung von Risiken

Abwehr von Preiserhöhungen

- › Beurteilung von geforderten Preiserhöhungen
- › Vorbereitung von Verhandlungen (Verhandlungsplaner)



17.04.2026
30.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630409
382631129



895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



BME-MASTERCLASS OBSOLESCENCE MANAGEMENT

NICHT-VERFÜGBARKEITEN VORHERSEHEN, VERMEIDEN UND LÖSEN

Das zu beschaffen, was ein Unternehmen braucht, ist die Kernaufgabe des Einkaufs. Zunehmend dynamische Märkte und Rahmenbedingungen machen es aber immer schwieriger, für die Zukunft zu planen. Es ist mittlerweile auch nicht mehr ungewöhnlich, dass selbst vertraglich zugesicherte Teile nicht mehr geliefert werden können. Hier kommt das Obsolescence Management ins Spiel. Es zielt darauf ab, potenzielle Nichtverfügbarkeiten von Teilen frühzeitig zu erkennen und proaktiv zu managen, um die eigene Lieferfähigkeit nachhaltig sicherzustellen und Ausfallrisiken zu minimieren. Die Herausforderungen sind durch die immer häufiger werdenden Abkündigungen und Nicht-Verfügbarkeiten zwar zahlreicher geworden; die Lösungen durch moderne Tools und Methoden aber auch. In der BME-Masterclass „Obsolescence Management“ schauen wir uns an, wie der Einkauf sein Unternehmen auf dauernde Nicht-Verfügbarkeiten vorbereiten kann.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain Management, Materialmanagement, Risikomanagement, Resilience Management und Qualitätssicherung aus allen Arten von produzierenden Unternehmen.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele

FACHLICHE LEITUNG: Michael Lampe



www.bme.de/obsolescence-management

SEMINARINHALTE

Megatrends im Hintergrund

- › Immer kürzer werdende Produktlebenszyklen und Vorlaufzeiten
- › Abkündigungen ganzer Produktreihen im Rahmen der Produktportfoliokonsolidierung von Lieferanten
- › Circular Economy: Anforderungen des Gesetzgebers an die Wiederverwendbarkeit von Produkten

Technische Lösungen

- › Systemische Unterstützung zur Identifikation kritischer Bauteile/Materialien im eigenen Wertschöpfungsprozess
- › Systeme zur frühzeitigen Erkennung und Überwachung von Produktlebenszyklen sowie ungeplanten Abkündigungen
- › Tools und Datenbanken zur Identifikation alternativer Beschaffungsquellen
- › Softwaretools zur Verwaltung von Produktlebenszyklen, Informationen zu Bauteilen, Verfügbarkeiten und Risiken

Praxisbericht: Durch proaktives Obsolescence Management Kosten senken

- › Recommended/Not recommended for new design
- › Roadmaps der Hersteller: Was kommt noch?
- › Design to Cost
- › Technologie-Scouting und Entwicklung mit Herstellern

Datenmanagement bzw. Stammdatenmanagement

- › Leading Practice im ERP-System (Materialstamm, Hersteller, Status etc.)
- › PLM, Dokumentenmanagement
- › BI-Tools
- › Data Governance

Wie sehen die Prozesse in meinem Unternehmen aus?

- › Abkündigungsmanagement
- › Aus organisatorischer Sicht
- › Vertragliche Regelungen
- › Kollaborationsebenen mit Lieferanten und Kunden

Software: Welche Softwareanbieter unterstützen Obsolescence Management?

- › Branchenübergreifende Lösungen
- › Branchenlösungen (EMS,...)
- › Nutzung von Standardtools in Kombination mit Datenbanken und Informationsdiensten

Prognose und Früherkennung von Obsoleszenz durch KI

- › Stammdatenmanagement als Schlüssel für den KI-Einsatz
- › KI-gestützte Datenanalyse und Prognosemodelle zur Vorhersage von Produktlebenszyklen
- › Praxisbeispiele, wie Unternehmen KI nutzen, um frühzeitig auf drohende Obsoleszenz zu reagieren

Praxisbericht: Obsolescence Management für elektronische Bauteile

- › Definition und Einflussfaktoren
- › Warum Obsolescence Management als eigene Disziplin?
- › Ist die IEC Norm 62402 als Guideline geeignet?
- › Die drei Säulen eines umfassenden OM: Reaktiv – Aktiv – Präventiv
- › Praxisbeispiele



28.09.2026



ONLINE



382610904



995,-



ONLINE:
09.00 – 16.00 Uhr



LIEFERANTENAUDITIERUNG – EINE STRATEGISCHE SCHLÜSSELAUFGABE IN KRISENZEITEN

LIEFERANTENPROZESSE VERSTEHEN, POTENZIALE IDENTIFIZIEREN

In Zeiten von Materialengpässen, unterbrochenen Lieferketten und permanenten Preiserhöhungen werden stabile Lieferantenpartnerschaften zum überlebenswichtigen strategischen Vorteil – und somit Lieferantenauditorien zur Schlüsselkompetenz. Durch die Auditorierung gewinnen Sie Einblick in den Wertschöpfungsprozess Ihres Produktes bei Ihrem Anbieter. Dieses Know-how ist Voraussetzung für gemeinsame Prozessoptimierungen und Kostensenkungsprojekte. Gleichzeitig ermöglicht es Ihnen, Plausibilitätsprüfungen von Preiserhöhungsforderungen durchzuführen und sich gezielt auf Verhandlungen vorzubereiten. In diesem Seminar lernen Sie die Kernelemente der ISO 9001 kennen und erfahren, wie Sie bei der prozessorientierten Auditorierung von neuen und bestehenden Lieferanten angewendet werden. Sie durchlaufen den gesamten Prozess der Lieferantenauditorierung von der Vorbereitung über die Durchführung bis hin zur Nachverfolgung von Korrekturmaßnahmen und bearbeiten auf Wunsch Beispiele aus Ihrer betrieblichen Praxis.

ZIELGRUPPE: Einkaufs- und QM-Leitung, Fach- und Führungskräfte in Einkauf oder Qualitätsmanagement, die mit der Durchführung von Lieferantenaudits betraut sind, sowie Projektgenieure mit Einkaufs- und Auditorierungsverantwortung

METHODIK: Fachvorträge aus der Praxis, praktisches Arbeiten mit der Norm, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Workshops mit Präsentation der Ergebnisse, Formblattsammlung

SEMINARLEITUNG: Barbara Keilmann



www.bme.de/eks-aud

SEMINARINHALTE

Das Lieferantenaudit als Teil der systematischen Lieferantenauswahl und -bewertung

- › Wann und bei welchen Lieferanten ist ein Audit sinnvoll?
- › Was bedeutet Qualitätsmanagement für den modernen Einkauf?
- › Was bedeutet Risikomanagement?
- › Überblick über die aktuellen Regelwerke (Schwerpunkt ISO 9000-Reihe)
- › Auditanlässe und Auditarten
- › Unterschiedliche Vorgehensweisen in Video- und Präsenzaudits
- › Fachliche und sonstige Anforderungen an Auditoren

Planung, Durchführung und Auswertung des Lieferantenaudits

- › Kontaktierung des Lieferanten
- › Erstellung des Auditplans
- › Zusammenstellung des Auditteams
- › Eröffnungsgespräch
- › Prüfung der QM-Unterlagen
- › Befragungen vor Ort in den Fachbereichen
- › Auditfeststellungen, Auditabweichungen
- › Bewertungsmodelle
- › Auditprotokoll
- › Abschlussgespräch
- › Auditbericht
- › Vereinbarung und Nachverfolgung der Korrekturmaßnahmen beim Lieferanten

Systematische Gesprächsführung und Fragetechnik während des Audits

- › Leitfaden für Auditoren (Dos und Don'ts)
- › Frage- und Interviewtechnik: Was fragt man? Wie fragt man?

Vorbereitung und Durchführung eines Lieferantenaudits in Modellunternehmen, die Sie aus Ihrem betrieblichen Umfeld auswählen können

- › Tipps und Tricks
- › Das Lieferantenaudit als anspruchsvolle Führungsaufgabe
- › Situationsbedingte Verhaltensweisen
- › Kompetentes Auftreten

Erarbeitung einer Audit-Checkliste nach DIN EN ISO 9001 für Ihre individuellen Lieferanten

- › Auswahl aus:
 - Auditorierung Geschäftsleitung
 - Auditorierung Auftragsannahme
 - Auditorierung Konstruktion/Entwicklung
 - Auditorierung Materialwirtschaft/Logistik
 - Auditorierung Produkt-/Dienstleistungserstellung



- + Sie erfahren, bei welchen Lieferanten und aus welchen Anlässen ein Audit durchgeführt werden sollte.
- + Sie erfahren, wie wichtig Prozesskenntnisse für Ihre Verhandlungen mit Lieferanten sind.
- + Sie erfahren, wie Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Lieferanten durch den Auditorierungsprozess nachhaltig steigern.
- + Sie erfahren, wie man ein Audit beim Lieferanten initiiert, vorbereitet, durchführt und auswertet.

TIPP: Bei Inhouse-Seminaren können auf Wunsch anstelle der ISO 9001 andere Normen, wie z.B. die DIN EN 9100 (Luft- und Raumfahrt, Verteidigung) oder IATF 16949 (Automobilindustrie), behandelt werden.

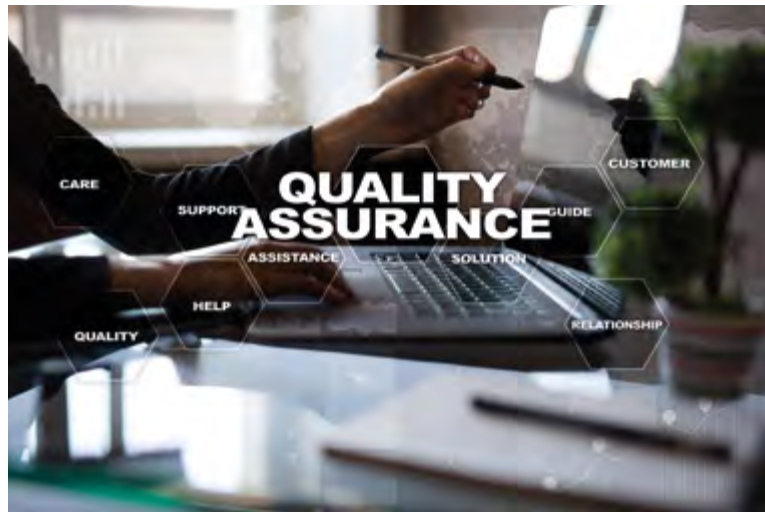
25. – 26.11.2026	KÖLN	352611030	1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

QUALITÄTSMANAGEMENT UND QUALITÄTSSICHERUNG

Trainings mit unserem
Kooperationspartner
Deutsche Gesellschaft
für Qualität (DGQ)



Deutsche Gesellschaft
für Qualität



Qualitätssicherungsvereinbarungen

- › Entwicklung und rechtliche Durchsetzung einer Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV)
- › Überblick über die rechtliche Struktur von Lieferbeziehungen
- › Aufbau und Gliederung einer QSV
- › Einfluss auf die Vertragsbeziehung durch Abschluss/Inhalte einer QSV
- › Einzelne Klauseln aus QSV als vorteilhaft oder nachteilig erkennen und Einfluss des AGB-Rechts berücksichtigen



www.bme.de/qsv

Einführung in Qualitätsmanagement und ISO 9001

- Grundlagen Qualitätsmanagement
- Einführung in die ISO 9000 Familie, Anforderungen von DIN EN ISO 9001:2015
- Führung, Risikomanagement
- Wissensmanagement, Kommunikation
- Bewertung der Leistung, Prozesse und Kennzahlen



www.bme.de/qualitaet

Revision ISO 9001:2026

- Überblick über den Revisionsprozess (finale Veröffentlichung für Herbst 2026 erwartet)
- Struktur von ISO 9001:2026 sowie Terminologie in ISO 9000:2026
- Einordnung der Änderungen im Vergleich zu ISO 9001:2015
- Geänderte Anforderungen in den Kapiteln 4 bis 10
- Auswirkungen auf das bestehende QM-System



www.bme.de/revision

Diese Trainings werden in Kooperation mit der DGQ durchgeführt.
Es gelten die AGB der DGQ.



LIEFERANTENREKLAMATIONEN IN DER PRAXIS

Ziel dieses Seminars ist es, Ihnen praxisnahe Lösungen für den Umgang mit Lieferantenreklamationen aufzuzeigen. Neben der korrekten Abwicklung von Reklamationen stehen dabei auch Korrektur- und Präventivmaßnahmen zur Vermeidung künftiger Reklamationsfälle im Mittelpunkt. Behandelt werden sowohl rechtliche Fragen als auch die praktische Abwicklung von Lieferantenreklamationen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf sowie an alle, zu deren Aufgaben die Reklamationsabwicklung gehört. Das Seminar eignet sich hauptsächlich für Unternehmen der produzierenden Industrie.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Ihre Fragen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Manfred Rautenberg, RA Klaus-Peter Langenkamp



www.bme.de/eks-lir

SEMINARINHALTE

Einführung in das praktische Reklamationsmanagement

- › Ziele des Reklamationsmanagements
- › Gründe für eine Reklamation
 - Qualitätsprobleme
 - Terminprobleme
 - Transportschäden, falsche Liefermengen etc.

Praktische Abwicklung von Lieferantenreklamationen

- › Basiswissen – der 8D-Prozess
- › Übermittlung von Reklamationen
- › Sofortmaßnahmen durch den Lieferanten
- › Checkliste – so reklamiert man richtig Schritt für Schritt

Prävention von Reklamationen

- › Ursachenanalyse zur Vermeidung weiterer Reklamationsfälle
- › Korrektur- und Präventivmaßnahmen nach Reklamationen
- › Wie vermeidet man im Vorfeld, dass Reklamationen nötig werden?
- › Reklamationsvermeidung durch kontinuierliches Lieferantenmanagement

Kosten der Lieferantenreklamation

- › Übersicht der Kostenelemente
- › Welche Kosten hat der Lieferant zu tragen?
- › Wie macht man diese Kosten geltend?
- › Checkliste

IT-Unterstützung des Reklamationsmanagements

- › Software zur Reklamationsabwicklung
- › Unterstützte Funktionen
- › Checkliste

Allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen

- › Vertragliche Grundlagen
- › Wann liegt ein Mangel vor?
- › Möglichkeiten bei Reklamationen: Nacherfüllung, Rücktritt, Schadensersatz, Verzug & Co.
- › Besonderheiten bei internationalen Verträgen
- › Klare Fristvorgaben

Wareneingangsprüfung als Voraussetzung einer erfolgreichen Reklamation

- › Unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist – was heißt „unverzüglich“ in der Praxis?
- › Gegenstand der Untersuchung
- › Art und Umfang der Untersuchung
- › Inhalt, Form und Frist einer Reklamation

Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten für den Einkauf

- › Rahmenverträge
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen

Durchsetzung von Ansprüchen

- › Was tun bei Konflikten mit Lieferanten?
- › Außergerichtliche Möglichkeiten
- › Gerichtliche Möglichkeiten

Extra: Praxisteil mit Fallbeispielen und praktischen Übungen zu den rechtlichen Aspekten des Reklamationsmanagements



- + Frist- und formgerechter Reklamationsablauf
- + Einheitliche Abläufe bei der Reklamationsabwicklung
- + Effektiveres Lieferantenmanagement
- + Rechtssicherheit in Reklamationsfällen
- + Rechtssichere Musterschreiben für Reklamation und Verzug



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



26. – 27.03.2026
17. – 18.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630332
382630923



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



PROCUREMENT PERFORMANCE MANAGEMENT

VOM EINKAUFSCONTROLLING ZUM GANZHEITLICHEN PERFORMANCE MANAGEMENT



Sie lernen, ein modernes Performance-Management-System für den Einkauf zu entwickeln und zu implementieren. Sie verstehen die strategische Bedeutung des Einkaufs als Wertschöpfungsfaktor und können Performance mehrdimensional messen, steuern und kontinuierlich verbessern. Dazu werden auch Grundlagen des Einkaufscontrollings behandelt. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, ein KPI-System aufzubauen, Digitalisierung und KI-Anwendungen zu nutzen sowie die Implementierung erfolgreich zu gestalten.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter, Einkaufscontroller, Procurement Manager, Category Manager sowie Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf.

METHODIK: Das Seminar kombiniert Theorie und Praxis durch einen ausgewogenen Mix aus Vorträgen, interaktiven Diskussionen, Gruppenarbeiten und einer Case Study.

SEMINARLEITUNG: Matthias Draxler



www.bme.de/eks-ppm

SEMINARINHALTE

Tag 1: Performance verstehen und messen

Einkauf als Wertschöpfungsfaktor

- › Vom Cost Center zum Value Creator
- › Einkaufsorganisation & Source-to-Pay-Prozess
- › Strategische Hebel und Benchmarks

Performance-Dimensionen im Einkauf

- › Mehrdimensionaler Performance-Ansatz
- › Finanzielle, operative, strategische und Stakeholder-Performance
- › Leading vs. Lagging Indicators
- › **Praxisübung: Performance-Dimensionen-Matrix**

Performance Measurement Framework

- › Von der Strategie zur Kennzahl
- › Balanced Scorecard für den Einkauf
- › Kennzahlensysteme (Input-Process-Output-Outcome)
- › Benchmarking: intern vs. extern
- › Relevante Praxisbeispiele

Digitalisierung & KI im Performance Management

- › Datenquellen & IT-Systeme (ERP, SRM, Spend Analytics)
- › Automatisierung von Datenerfassung und Reporting
- › KI-Anwendungen: Predictive Analytics, Spend Classification, Supplier Performance
- › **Praxisübung: KI Use Cases identifizieren**

Tag 2: Performance implementieren und steuern

Case Study: „TechParts GmbH“

- › Gruppenarbeit: Performance Management System aufbauen
- › Gruppe 1: KPI-Set mit Balanced Scorecard entwickeln (max. 15 KPIs)
- › Gruppe 2: Implementierungsplan erstellen (People, Process, Organization, IT)
- › Gruppe 3: Dashboard-Konzept & Reporting-Rhythmus gestalten
- › Präsentation und Diskussion mit Trainer-Feedback

Erfolgsfaktoren der Implementierung

- › People: Rollen & Verantwortlichkeiten (RACI), Change Management
- › Process: Reporting-Rhythmus & Governance
- › Organization: Zentral vs. dezentral, Center of Excellence-Modelle
- › Technology: Make or Buy, Tool-Landschaft
- › Strategy: Alignment mit Unternehmensstrategie

Performance Management in der Praxis

- › Herausforderungen: Datenqualität, Akzeptanz, „Gaming“, Weiterentwicklung
- › Lösungsansätze und Best Practices
- › **Praxisübung: Persönliche 90-Tage-Roadmap entwickeln**

Aschluss & Transfer

- › Lessons Learned und offene Fragen
- › Nächste Schritte und Ressourcen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



07. – 08.07.2026
22. – 23.09.2026



ONLINE
STUTTGART



382630707
352609037



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SMARTE KENNZAHLEN IM EINKAUFSCONTROLLING

EINKAUFSERFOLGE MESSEN UND PRÄSENTIEREN

Die Einkaufsleistung messen und steuern und Einkaufserfolge konsequent herbeiführen – diese Thematik steht im Mittelpunkt einer professionellen Erfolgsmessung im Einkauf. Sie erlernen, wie Sie attraktive Erfolgspotenziale mithilfe geeigneter Kennzahlen im Einkauf gezielt und systematisch aufspüren, diese Potenziale mit den richtigen Maßnahmen umsetzen und die Leistung des Einkaufs im Unternehmen kommunizieren und vermarkten. Außerdem erhalten Sie wertvolle Ideen für Kennzahlen für eine langfristige, strategische Zusammenarbeit mit Lieferanten.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain und Materialwirtschaft, um den Einkauf langfristig professionell mit Kennzahlen zu managen.

METHODIK: Vortrag/Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch in der Gruppe, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



www.bme.de/eks-mes

SEMINARINHALTE

Controlling im Einkauf mit passenden Kennzahlen

Grundlagen des Einkaufscontrollings

- › Erfolgsmessung: Zukunftssicherung oder Vergangenheitsbewältigung?
- › Überblick: Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
- › Der Wertmaßstab: ROI oder doch EVA?

Kennzahlen im Einkauf

- › Strategische und operative Zieldefinition
- › Methoden und Werkzeuge zur Ableitung von Kennzahlen
- › Basiskennzahlen zur Charakterisierung der Einkaufsfunktion

Entwicklung von Kennzahlensystemen im Einkauf

- › Anforderungen an Kennzahlensysteme
- › Die Methodik der Balanced Scorecard für den Einkauf
- › Entwicklung der richtigen Frühindikatoren
- › Einsparererfolgsmessung

Kennzahlen im Handlungsfeld: Kapital

- › Kennzahlen zur Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- › Kostenstrategien im Einkauf mit professionellen KPIs managen
- › Professionelles Bestandsmanagement mit geeigneten Kennzahlen
- › Kennzahlen zur Beschleunigung der CCC-Zeit

Definition geeigneter Kennzahlen der Erfolgsfaktoren im Einkauf

Kennzahlen im Handlungsfeld: Lieferanten

- › Kennzahlen zur professionellen Lieferantenauswahl
- › Lieferantenbewertung und -klassifizierung
- › Disruptive Procurement mit geeigneten Kennzahlen steuern
- › Sourcing-Strategien mit Kennzahlen ganzheitlich managen

Kennzahlen im Handlungsfeld: Prozesse

- › Kennzahlen im Produktentwicklungsprozess
- › eProcurement mit geeigneten Kennzahlen ausrichten
- › Definition von KPIs im Supply Chain Management
- › Basiskennzahlen zum Supply Chain Financing

Kennzahlen im Handlungsfeld: Risiko

- › Nutzung vorhandener Daten zur Risikoidentifikation
- › Bilanzanalyse zur Liquiditätsbewertung von Lieferanten
- › Kennzahlen zu Schadenshöhen und Eintrittswahrscheinlichkeiten
- › Mehrfachnutzung von Einkaufskennzahlen im Risikomanagement

Kennzahlen im Handlungsfeld: Know-how

- › Management der Leistungsfähigkeit des Einkaufs
- › Interne Vermarktung des Einkaufs im Unternehmen mit Kennzahlen
- › Potenzialerkennung zur Entwicklung von Beschaffungsmärkten
- › Einkauf 4.0 – welche Indikatoren liefern wertvolle Beiträge?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



08. – 09.06.2026
26. – 27.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630601
382631027



1.495,-
1.495,-
zzgl.
MWSt.



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



LEADING WITH BENCHMARKS: BME-KENNZAHLEN ALS HEBEL FÜR STRATEGIE UND UMSETZUNG

Im Einkauf stehen Sie ständig vor neuen Herausforderungen – von Künstlicher Intelligenz über steigenden Kostendruck bis hin zur Sicherheit der Lieferketten. Ihre Aufgabe ist es, Lösungen zu finden und Veränderungen aktiv zu gestalten. Den Unterschied macht allerdings, ob Sie für die Aufgabe offiziell beauftragt wurden oder aus eigener Initiative handeln. Genau hier setzt das Seminar an: Sie erfahren, wie Sie mit den BME-Benchmark-Kennzahlen Ihre Position im Einkauf stärken und als aktiver Gestalter auftreten. Sie erhalten praktische Werkzeuge, um Veränderungen nicht nur zu begleiten, sondern gezielt zu steuern – gemeinsam mit anderen Entscheidern und immer mit dem Ziel, durch einen starken Einkauf echten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu schaffen. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Benchmarks als strategisches Instrument nutzen, um Ihre Einkaufsorganisation weiterzuentwickeln, Veränderungen überzeugend zu begründen und Ihre Rolle im Unternehmen nachhaltig zu festigen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleitung, Einkaufsverantwortliche und -mitarbeiter aus Unternehmen aller Branchen und Größen, Verantwortliche für Einkaufscontrolling, Organisation und Digitalisierung, Fach- und Führungskräfte, die ihre Einkaufsorganisation weiterentwickeln und mit Kennzahlen steuern möchten

METHODIK: Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den BME-Benchmark „TOP-Kennzahlen im Einkauf“ (Durchschnittswerte 2025) als Arbeitsmaterial. Das Online-Seminar kombiniert verschiedene Lernformate:

- Impulsvorträge und Praxisbeispiele zur Vermittlung von Fachwissen
- Gruppenarbeiten und Erfahrungsaustausch für interaktive Zusammenarbeit
- Anwendung von Reifegradmodellen und Peergroup-Vergleichen zur Standortbestimmung
- Entwicklung individueller Maßnahmen zur Weiterentwicklung der eigenen Einkaufsorganisation



SEMINARLEITUNG: Michael Neumann und Sven-Steffen Schulz

www.bme.de/eks-ben

SEMINARINHALTE

Einführung & Bedeutung von Benchmarks im Einkauf

- Warum Kennzahlen? Von der Messung zur Steuerung
- Der BME-Benchmark-Report als strategisches Navigationsinstrument

Methodik & Datenbasis

- Aufbau und Durchführung der Benchmark-Erhebung
- Einordnung der Kennzahlen nach Branchen, Umsatzklassen, Digitalisierungsgrad, Beschaffungsstruktur und Organisationsform

Die wichtigsten Benchmarks aus dem Einkauf im Überblick

- Einkaufsorganisation u.a. hierarchische Einordnung, Mitarbeiter- und Beschaffungsstruktur, Warengruppenstrategie, Early Involvement, Digitalisierungsgrad, Einkaufsziele und Rechnungsprozess.
- 25 Einkaufskennzahlen u.a. zu Prozesse & Kosten, Struktur, Qualität, Savings und Rahmenbedingungen

Interpretation & Anwendung

- Reifegradmodelle und Peergroup-Vergleiche
- Ableitung von Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Einkaufsorganisation
- Praxisempfehlungen und Best Practices aus dem Report

Digitalisierung & Organisation

- Einfluss von Digitalisierung und Organisationsstruktur auf die Kennzahlen
- Erfolgsfaktoren für die Transformation im Einkauf

Transfer in die eigene Praxis

- Entwicklung individueller Maßnahmen und Benchmarks
- Diskussion von Teilnehmerfällen und Erfahrungsaustausch

Abschluss & Ausblick

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
- Weiterführende Angebote und Netzwerkmöglichkeiten



- + Wertvolles Arbeitsmaterial inklusive: Kostenfreier BME-Benchmark „TOP-Kennzahlen im Einkauf – Durchschnittswerte 2025“ (ohne Datenpaket) – regulär über 800 €.
- + Klare Vergleichsmaßstäbe: Best-in-Class-Werte zeigen Ihnen sofort, wo Ihre Einkaufsorganisation steht – und wohin sie sich entwickeln kann.
- + Benchmarks wirksam einsetzen: Sie lernen, Kennzahlen gezielt für Strategie, Weiterentwicklung und fundierte Entscheidungen zu nutzen.
- + Reifegradmodelle anwenden: Sie verstehen, wie Sie Kennzahlen zur Standortbestimmung und Weiterentwicklung Ihres Einkaufs nutzen.
- + Individuelles Feedback: Im Austausch mit dem Trainer erhalten Sie professionelle Impulse zu Ihren eigenen Kennzahlen.



01.10.2026



DÜSSELDORF



352610040



995,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BILANZ- UND GUV-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

ANALYSE, INTERPRETATION UND VERHANDLUNGSVORBEREITUNG FÜR DEN EINKAUF

Sie lernen, eine Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) unter einkaufsrelevanten Blickwinkeln zu analysieren und zu interpretieren. Risiken sollen so für Vergabeentscheidungen solider abgeschätzt werden und Fragestellungen für Vergabeverhandlungen erarbeitet werden. Die qualifizierte Analyse der Ergebniszahlen des Lieferanten soll Ihr Lieferantenmanagement erweitern und Ihre Verhandlungsposition stärken. Selbst durchgeführte Analysen geben Ihnen im Einkauf ein viel tieferes Wissen über den Lieferanten, das wiederum zu einer deutlich besseren Position im Umgang mit den Zulieferern führt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Lieferantenmanagement.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten

SEMINARLEITUNG: Rolf Berner



www.bme.de/eks-bil

SEMINARINHALTE

Zugriff auf Bilanzen und GuV

- › Wo werden sie frei zugänglich veröffentlicht?
- › Auswertungsprogramme
- › Analysebögen aus Basel II

Grundlagen Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- › Wie entsteht die Bilanz?
- › Was enthält die GuV?
- › Wichtige Fachbegriffe
- › Zusammenhang zwischen Bilanz und GuV

Welche Zahlen sind für den Einkauf wichtig?

- › Erfolgs- und Rentabilitätskennzahlen
- › Liquiditätskennzahlen
- › Working Capital
- › Branchenspezifische Kennzahlen

Analysemöglichkeiten

- › Vorgehen bei der Einmalanalyse
- › Vorgehen beim Zeitraumvergleich
- › Richtiger Analysezeitpunkt

Welche Interpretationen ergeben sich aus der Einmalanalyse oder aus dem Zeitraumvergleich ...

- › zur Gewinnsituation?
- › zur Liquiditätssituation?
- › zu Investitionsmaßnahmen?
- › zu Rationalisierungseffekten?

Welche Fragen ergeben sich daraus?

- › Geschäftsfeld-Strategien des Lieferanten
- › Expansionsmaßnahmen
- › Produktentwicklung und Markterschließung
- › Risikoversorge/-Instrumente im Unternehmen

Einbringen des gewonnenen Wissens in die Lieferanten-gespräche

- › Aufbereitung der Daten für das Gespräch
- › Konfrontation des Lieferanten mit den Daten
- › Die eigene Verhandlungsposition stärken

Nutzen aus der richtigen Lesart

- › Lieferantenmanagement optimieren
- › Lieferantenrisiken frühzeitig begegnen
- › Chancen in Preisgesprächen heben



+ Hoher Praxisnutzen durch Gruppenarbeiten an neutralisierten Echtbilanzen



25.06.2026
05.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630621
382631105



zzgl.
MWSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PREISANALYSE FÜR DEN TEILEEINKAUF

PREISSTRUKTUR-/KOSTENANALYSE ALS DIE QUALIFIZIERTESTE VERHANDLUNGSVORBEREITUNG

Sie bekommen ein besseres Verständnis für die Preisfindung der Lieferanten und lernen unterschiedliche Kalkulationsmethoden kennen. Mithilfe dieses Wissens erlernen Sie die bestmögliche Verhandlungsvorbereitung, um einen hohen Ergebnisbeitrag für den Bereich Einkauf zu erzielen. Dieses Seminar legt seinen Schwerpunkt auf Preisanalyse im Teileeinkauf, unabhängig davon, ob Einzelteillfertigung, Klein- oder Großserie oder für den Ersatzteileinkauf.

ZIELGRUPPE: Einkäufer aus der Industrie, die für den Teile-/Materialeinkauf verantwortlich sind und dafür eigenverantwortlich Preisverhandlungen vorbereiten und diese eigenständig oder gemeinsam mit Kollegen durchführen

METHODIK: Vortrag, Diskussion und gemeinsame Erarbeitung, Gruppenarbeiten, Berechnungsbeispiel

SEMINARLEITUNG: Dennis Sandner



www.bme.de/eks-pre

4

Kernkompetenzen
im Einkauf

SEMINARINHALTE

Kostenunabhängige Preisbestimmung

- › Marktpreisbildung
- › Preisbeeinflussungsfaktoren

Grundkenntnisse der üblichen Kalkulationsmethoden

- › Vollkostenrechnung
- › Teilkostenrechnung (Grenzkostenbetrachtung)

Methoden der Preisanalyse

- › für Serienprodukte
- › für Einzelteillfertigung
- › für den Ersatzteileinkauf
- › für Produkt- oder Qualitätsänderungen

Erarbeiten von Argumentationen aus der Preisanalyse

- › Exemplarische Fallbeispiele
- › Durchführen teilnehmerspezifischer Preisanalysen

Statistiken und Informationen für die Preisbeurteilung

- › Informationsquellen nutzen und richtig interpretieren
- › Interne Quellen des Produzenten
- › Allgemeine Informationen und Kennzahlen

Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen

- › Einordnung in der eigenen Verhandlungsposition und Strategie
- › Gezielter Einsatz der erarbeiteten Informationen in Verhandlungen und zur Vorbereitung von Vergabeentscheidungen
- › Versachlichung für die Verhandlung nutzen
- › Kompetenzen im Verhandlungsteam erkennen und anerkennen
- › Aufbau von Win-win-Situationen
- › Kombination der sachlichen und taktischen Vorgehensweisen vorbereiten und üben



- + Hohe Praxisnähe des Referenten!
- + Argumente für die Preisverhandlung!
- + Inhalte, die eine Praxisrelevanz haben!
- + Gute Diskussionsmöglichkeiten und Raum für individuelle Fragen!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



11. – 12.11.2026



STUTTGART



352611014



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
- 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS COST CUTTINGS IM EINKAUF

KOSTEN SENKEN MIT KÖPFCHEN

Kostensenkungen im Einkauf sind so alt wie der Einkauf selbst. Denn die Maxime „Koste es, was es wolle“ hat bei Einkaufsprojekten aus gutem Grund nichts zu suchen. Gerade in der jetzigen Situation steht der Einkauf unter enormem Druck, bei Beschaffungen maximale Einsparungen rauszuholen. Leider haben sich aber, gerade in den letzten Jahren, vermehrt Strategien durchgesetzt, die schnelle Einsparungen mit sich bringen, dann aber ein sehr teures Nachspiel bedeuten, weil wichtige Aspekte übersehen wurden. Die BME-Masterclass „Cost Cuttings im Einkauf“ macht deutlich, wie man sich diesem Thema so nähern kann, dass Einsparungen bei Beschaffungen nachhaltig sind und so langfristig den Unternehmenserfolg unterstützen.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkaufscontrolling, Kostencontrolling, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Lieferanten- und Unternehmenscontrolling.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte

FACHLICHE LEITUNG: Daniel Sorgler



www.bme.de/cost-cuttings

SEMINARINHALTE

Intro: Einführung und Vorstellungsrunde

Der Einkauf im wirtschaftlichen Kontext

- › Bedeutung der aktuellen wirtschaftlichen Lage für den Einkauf
- › Aktuelle Trends: Was beschäftigt den Einkauf?
- › Berücksichtigung/Vergleich mit anderen Zeiten (Konjunktur)

Warum wollen alle Einsparungen?

- › Was sind überhaupt Cost Cuttings?
- › Messen von Einsparungen
- › Auswirkungen von Einsparungen

Cost Cuttings I: Lieferantenbeziehungen

- › Zieldefinition (money & value)
- › Verhandlungen mit Lieferanten
- › Kooperationen und Partnerschaften
- › Vertragsgestaltung
- › TCO-Betrachtung

KI zur Kosteneinsparung im Einkauf – Mythos oder echter Hebel

- › Ein Überblick über heutige KI-Lösungen im Einkauf
- › Beispiele und Einschätzung von Potenzialen für echte Kosteneinsparungen

Cost Cuttings II: Optimierung der Prozesse

- › Optimierung der Einkaufsprozesse
- › Standardisierung von Abläufen
- › Digitalisierung & Automatisierung
- › Case Study Automatisierung

Praxisbericht: Risikomanagement und Steuerungsaspekte im Rahmen von Cost Cuttings im Einkauf

- › Nutzen vs. Schaden durch KPI-Definitionen und Anreizsysteme für den tatsächlichen Ergebnisbeitrag aus der Beschaffung
- › Erkennen, Vorbeugen und Mitigieren von Risiken für die Zielerreichung bei Cost Cuttings

Cost Cuttings III: Spezifikation

- › Unterscheidung direktes und indirektes Material
- › Was? vs. Wie?
- › Produktkatalog

Vorgehensweise zur Identifizierung von Cost Cutting Potenzialen

- › Spend-Analyse
- › Modell der umgekehrten Logik: Fokus auf den kleinsten Spend
- › Werkzeugkasten für Maßnahmen konsequent nutzen

Verhandlungstaktiken

- › Arten für Verhandlungen
- › Persönlichkeitsanalyse
- › Verhandlungsmethoden

Praxisbericht: Ganzheitliche Kostenoptimierung im Mittelstand

- › Kostenreduktion als Führungsaufgabe
- › Strukturiertes Stammdatenmanagement als Basis für Kostenreduktionen
- › Konkrete Praxisbeispiele „Out of the Box“



07. – 08.12.2026



ONLINE



382611205



1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/cost-cuttings



BME-MASTERCLASS

KOSTENSENKUNGSPOTENZIALE IN PRODUKTENTSTEHUNG UND -OPTIMIERUNG

KOSTENTREIBER IDENTIFIZIEREN, EINSPARUNGEN UMSETZEN, INNOVATIONEN FÖRDERN!

In der frühen Phase des Produktentstehungsprozesses sind die Kostenpotenziale am höchsten. Daher ist eine cross-funktionale Zusammenarbeit mit Fachabteilungen und Lieferanten unerlässlich, um Lösungen für kosteneffiziente Produkte zu entwickeln. Durch gezielte Gestaltung von Spezifikationen und Anforderungen lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen. Der Einkauf kann hier als Netzwerkmanager agieren, geeignete Methoden im Unternehmen etablieren und so seine strategische Positionierung als Mehrwert-Bringer und Business Partner auf Augenhöhe stärken. In der Masterclass geht es darum, vorhandene Kostenpotenziale aufzudecken und zu heben. Dazu werden Systematiken vermittelt, wie Kostenziele definiert, Kostentreiber identifiziert und Einsparungen disziplinübergreifend festgelegt und umgesetzt werden können.

ZIELGRUPPE: Die Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die bereits in der frühen Phase die Weichen für kostenoptimale Produkte stellen müssen, insbesondere aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Entwicklung, R&D sowie Cost Engineering, Kosten- und Wertanalyse.

METHODIK: Vorträge, Praxisberichte, Erfahrungsaustausch und Diskussion sowie Zeit für individuelle Fragen

FACHLICHE LEITUNG: Waldemar Kurtz



www.bme.de/produktentstehung

SEMINARINHALTE

Durch Anforderungsmanagement weitere Kostenpotenziale heben

- › Toleranzen als unterschätzter Kosteneinflussfaktor
- › Toleranzänderungen und ihre Auswirkungen auf die Materialkosten
- › Unterschiede verschiedener Fertigungsverfahren Kostenvergleich verschiedener Methoden der Bearbeitung
- › Woher kommen die benötigten Daten?

Praxisbericht: Kosten- und CO₂-Footprint-Optimierung einer Elektromotorenkomponente

- › Kosten und Nachhaltigkeit optimieren, wenn herkömmliche Methoden nicht mehr greifen – ohne Softwareeinsatz
- › Durch methodische Innovation Kosten senken und Product Carbon Footprint reduzieren
- › Austesten technologischer Grenzen, Identifizierung neuer wirtschaftlicher Technologien

Von der lösungs- zur funktionsgetriebenen Spezifikation

- › Definition der funktionsgetriebenen Spezifikation
- › Wirkung im Anfrageprozess

Reduzierung von Produkthanforderungen – gemeinsam mit den Lieferanten

- › Nutzung des Lieferanten-Know-how zur Kostenoptimierung
- › Technologiekompetenz von Systemlieferanten nutzen
- › Engineering-Kapazität erweitern

Praxisbericht: „Was stört?“-Analyse als Chance für Innovation, Kostensenkung und Wertsteigerung

- › Produkte aus sämtlichen Perspektiven anders denken
- › Aufdecken versteckter Kostenpotenziale: Beispiele für Kostensenkung als Innovation
- › Wertorientierter Ideationsprozess
- › „Grüne Wiese im Kopf“ – Neudenken ermöglichen

Praxisbericht: Den Weg frei machen für Ideen und Innovationen

- › Unterschiedliche Vorgehensweisen im Ideationsprozess
- › Praxisbeispiel: Suche nach alternativen Werkstoffen
- › Ausblick & Übung: KI als Sparringspartner in der Ideengenerierung

Organisation und Durchführung von Kostenoptimierungs-Workshops

- › Struktur und Vorbereitung eines disziplinübergreifenden Workshops
- › Zusammenarbeit im cross-funktionalen Team
- › Feature-Matrix als Basis für die Definition von Mindestanforderungen
- › Identifizierung von möglichen Änderungen und Einsparpotenzialen
- › Standardisierung gemeinsam mit Systemlieferanten erarbeiten

Sicherstellung der Maßnahmen-Umsetzung, Qualität und Projekt-Review

- › Sind die Maßnahmen richtig aufgesetzt?
- › Stimmt die Berechnungsmethode? Wie werden die Einsparungen sichtbar?
- › Erstellung eines Implementierungsplans
- › Kommunikation mit den Projektverantwortlichen und weiteren Stakeholdern

Praxisbericht: Kostenoptimierung & Wertgestaltung mit KI? Möglichkeiten und Grenzen

- › Überblick und Anwendungsmöglichkeiten
- › Sinn und Nutzen von KI bei der Kostenoptimierung
- › Wo sind Grenzen und Schwachstellen und wie geht man damit um?
- › Was kann KI heute schon – wie sieht die Zukunft aus?



16. – 17.04.2026



MANNHEIM



382610402



1.595,-



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/produktentstehung

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z

Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung	115
Sicherer verhandeln – Teil 1	116
Sicherer verhandeln – Teil 2	117
In Einkauf und Logistik besser verhandeln.....	118
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen	
erkennen und nutzen	119
Preiserhöhungen abwehren.....	120
Zurück in die Offensive: Einsparungen durch	
aktive Verhandlung	121
BME-Masterclass: Zwischen Krisen und Kosten –	
Globale Verhandlungsstrategien	122
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln.....	123
Die wirksamsten Verhandlungstechniken –	
von grün bis rot.....	124
Verhandeln mit System: „STRIKE“ als Game Changer.....	125
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.....	62
Big Deals im Einkauf – verhandeln auf dem	
nächsten Level	126
Verhandeln wie die Mächtigen	127
So „tickt“ der Vertrieb – Verkaufsprofis in die	
Karten schauen	128
In Verhandlungen nie mehr sprachlos sein.....	129
Erfolgreich verhandeln am Telefon und in	
Videokonferenzen	130
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	131
Verhandeln mit Monopolisten	132
Vom Verhandlungsprofi zum Beziehungsmanager	
im Einkauf.....	133
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung	
für Frauen im Einkauf	134
Erfolgreiche Verhandlungsführung in Projekten.....	35

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN

Verhandeln im Indirekten Einkauf	135
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	136





DAS ABC ERFOLGREICHER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

In diesem Grundlagenseminar erlernen Sie die systematische Verhandlungsführung. Eine intensive Rückmeldung zum Vorgehen in der Verhandlung gibt Impulse zur raschen Optimierung des eigenen Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Alle, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere im Einkauf stehen

METHODIK: Kurzvortrag, Gruppenarbeit, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



www.bme.de/ver-abc

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung

- › Erfolgsfaktoren des Verhandels
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- › Umgang mit Preiserhöhungsforderungen

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung
- › ZDF – Zahlen, Daten, Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren
- › Der Einfluss der Machtverhältnisse auf die Verhandlung
- › Die Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: „Der rote Faden“
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Visitenkarten und Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung
- › Feedback richtig geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren
- › Umgang mit Erfolgen und Misserfolgen

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Die Körpersprache in der Verhandlung
- › Der Argumentationsaufbau
- › Gesprächslenkung: mit Fragen führen
- › Die wichtigsten Fragearten für die Verhandlung
- › Die Kunst des aktiven Zuhörens
- › Verhandlungsatmosphäre gestalten
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die „Verkaufsperspektive“ verstehen

5

Verhandlungs-
führung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



16. – 17.04.2026
24. – 25.09.2026
28. – 29.10.2026



FRANKFURT
DRESDEN
ONLINE



352604014
352609022
382631032



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SICHERER VERHANDELN – TEIL 1

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses Ihren Verhandlungserfolg messen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



www.bme.de/ver-sv1

SEMINARINHALTE

Die Verhandlung im Einkauf

- › Was heißt verhandeln?
- › Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- › Voraussetzungen für Win-Win-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

- › Welche Ziele gibt es?
- › Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- › Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- › Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- › Die Körpersprache einsetzen
- › Kontaktthema: Wie beginnen?
- › Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- › Struktur der Verhandlung – die Mini-Vereinbarung
- › Bedarfsdarlegung: die Basis absichern
- › Die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Angebotsunterbreitung: das aktive Zuhören
- › Formulierung von Einwänden – der analytische Ansatz
- › Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- › Abschluss – die Ergebnissicherung
- › Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation des Einkaufs

- › Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- › Die Anreize des Unternehmens
- › Nutzenargumentation aus Einkaufssicht für die Lieferanten
- › Umgang mit Einwänden – die Schlagwort-Argumentation

Übungsfall

- › Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- › Die Zielsetzung
- › Die Taktik
- › Die Verhandlung um einen guten Preis
- › Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können



- + Sie kennen die wichtigsten Aufgaben zur Vorbereitung einer Verhandlung.
- + Sie lernen, Verhandlungen zielorientiert zu führen.
- + Sie erarbeiten Argumente, um Ihre Ziele sicher zu erreichen.
- + Sie können mit „Sackgassen-Situationen“ umgehen.
- + Sie können Verhandlungen zu einem Ergebnis führen.



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 2“ (Seite 117) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			€ zzgl. MwSt.	
19. – 20.05.2026	HAMBURG	352605006	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
06. – 07.07.2026	MANNHEIM	352607005	1.495,-	
31.08. – 01.09.2026	ONLINE	382630806	1.495,-	
13. – 14.10.2026	HANNOVER	352610014	1.495,-	
17. – 18.11.2026	STUTTGART	352611021	1.495,-	
15. – 16.12.2026	LEIPZIG	352612018	1.495,-	



SICHERER VERHANDELN – TEIL 2

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie perfektionieren Ihre Verhandlungsfähigkeiten. Bei diesem Training wird das Wissen um die faire Verhandlung vertieft und das Können intensiviert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Dieses Seminar baut auf den Inhalten des Seminars „Sicherer verhandeln – Teil 1“ auf. Der Besuch des ersten Teils wird daher vor Besuch von Teil 2 empfohlen.

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Rollenspiele (auf Wunsch mit Videoanalyse)

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



www.bme.de/ver-sv2

SEMINARINHALTE

Die Win-Win-Methode im Einkauf

- › Welche Erfahrungen wurden in der Praxis gemacht?
- › Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um die Win-Win-Methode zu praktizieren?
- › Welche Standards sollten in Verhandlungen umgesetzt werden?
- › Das Harvard-Konzept als wichtige Verhandlungsphilosophie

Voraussetzungen für die Win-Win-Methode

- › Optionen erarbeiten
- › Anreize für den Lieferanten finden
- › Vorbereiten des Prozesses
- › Eine Arena definieren
- › Leitmotiv des Lieferanten feststellen
- › Vertrauen aufbauen
- › Flexibilität zeigen

Ein Praxisfall: Die Preisverhandlung mit einem Neulieferanten

- › Das Phasenmodell einer Verhandlung
- › Die Schritte-Methode zur Preisverhandlung
- › Umgang mit der Preisverteidigung des Lieferanten
- › Verhandeln mit Monopolisten

Zweiter Praxisfall: Das Jahresgespräch mit einem Stammlieferanten

- › Die Motivation eines Lieferanten
- › Verhandlungstechniken: argumentieren, analysieren, vorschlagen, vereinbaren, intervenieren

Die Fertigkeiten im Einkauf trainieren

- › Vorbereiten
- › Präzisierungstechnik
- › Zusammenfassen
- › Interventionstechniken
- › Vorschlagen
- › Geben und nehmen
- › Präzise fordern
- › Argumentieren
- › Sicher vereinbaren
- › Die Eigenanalyse als Methodik der Selbstreflexion

Stress in Verhandlungen vermeiden

- › Die richtige Vorbereitung
- › Die mentale Fitness für Verhandlungen
- › Das Prinzip der kleinen Motivatoren
- › Das Selbstcoaching

Dritter Praxisfall: Ein schwieriger Lieferant

- › Nachgeben oder verhandeln?
- › Wie gewinnen beide auch in einer verfahrenen Situation?
- › Wie erzielt man dauerhafte Ergebnisse?
- › Techniken für Sackgassen-Situationen



- + Sie erfahren, welchen Nutzen Ihnen die Win-Win-Methode bringt.
- + Sie können auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln.
- + Sie beherrschen Verhandlungstechniken, um eine Verhandlung zu steuern.
- + Sie setzen Ihre Ziele partnerschaftlich durch.
- + Sie können mit Verkaufstricks sicher umgehen.
- + Sie können Verhandlungen ergebnisorientiert führen.



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“ (Seite 116) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23. – 24.03.2026
04. – 05.05.2026
02. – 03.07.2026
14. – 15.09.2026
01. – 02.12.2026

FRANKFURT
ONLINE
HAMBURG
MANNHEIM
DÜSSELDORF



352603033
382630502
352607002
352609009
352612002

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



IN EINKAUF UND LOGISTIK BESSER VERHANDELN

In diesem Online-Seminar identifizieren Sie Ihre persönlichen Stärken für einen selbstbewussten und zugleich authentischen Auftritt in Einkaufs- und Logistikverhandlungen. Sie erfahren, was zur inhaltlich und taktisch angemessenen Verhandlungsvorbereitung gehört, und lernen Strategien und entsprechende Taktiken kennen, die Ihnen helfen, in Verhandlungen fordernd zu agieren. Sie kennen die Spannbreite von realistischen Forderungen und Abbruchpunkt und erarbeiten Lösungen für Fallbeispiele aus der Einkaufs- und Logistikpraxis. Sie können live mit dem Referenten und der Gruppe Themen- und Fragestellungen oder Gedanken erarbeiten und diskutieren und entwickeln so Ihre Verhandlungskompetenz weiter.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Einkauf und Logistik, die ihre Methoden der Verhandlungsführung aufbauen oder entwickeln möchten

METHODIK: Vortrag, Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch, aktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles



www.bme.de/ver-el1

SEMINARINHALTE

Zum Einstieg

- Verhandlungsvideo
- Herausarbeiten erster relevanter Ansätze für Verhandlungen in Einkauf und Logistik

Verhandlungsstil-Analyse

- Eigenanalyse
- Vor- und Nachteile des persönlichen Stils und Hinweise zur Verbesserung des persönlichen Verhandlungsstils

Verhandlungsstil und Persönlichkeit

- DISG®-Konzept
- Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation im Verhandlungsprozess
- Erläuterung des Modells

Einkaufsstrategie und Verhandlungsstrategie

- Was macht den Unterschied, welche Bedeutung hat dies für die Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik?

Verhandlungsmacht und -strategie

- Vom Verhandlungsziel zur zielorientierten Verhandlungsstrategie
- Chancen und Grenzen des „Win-Win Ansatzes“

Phasen und Vorbereitung zum sachgerechten Verhandeln

- Was hilft zu welchem Zeitpunkt, um gut vorbereitet zu sein?
- „BATNA“ – Kennen eines angemessenen Abbruchpunktes

Verhandelbare Elemente

- Zielspezifisch sinnvolle Zusatzvereinbarungen neben Preisen, Zahlungs- und Lieferkonditionen

Preise verhandeln

- Raus aus der Preisfalle

Fragetechnik und aktives Zuhören

- Behalten oder Erlangen der Verhandlungsführung durch gekonnte Fragetechniken und aktives Zuhören

Manipulationsversuche

- Manipulationsversuche der Industriepartner erkennen und angemessen reagieren

Verhandlungssackgassen

- Wie erkennen und wie Beweglichkeit herstellen?

Feedback und Seminarende



Übungen und Fallbeispiele

- + Während des gesamten Seminarverlaufs werden Fallbeispiele aus der Teilnehmerpraxis besprochen und situationsgerecht kurze Übungssequenzen eingesteuert.
- + Reflexion zum Praxistransfer – wie können die gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen in die Verhandlungspraxis des Einkaufs/der Logistik übertragen werden?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.06.2026
30.11. – 01.12.2026



ONLINE
ONLINE



382630612
382631125



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PERSÖNLICHE POTENZIALE IN EINKAUFS- VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND NUTZEN

Sie erfahren mehr über Ihre individuellen Kompetenzen und persönlichen Wirkungsmittel. Sie erkennen aber auch die Strukturen Ihrer Verhandlungspartner. Damit verfügen Sie in Verhandlungen über zusätzliche Chancen. Praktische Beispiele und Übungen, auf Wunsch auch mit Videoauswertung, liefern Ihnen Ansatzpunkte, Ihre Verhandlungsergebnisse zu optimieren. So können Sie Ihre Einkaufsziele auch in Verhandlungen mit geschulten Verkäufern wirksamer durchsetzen.

ZIELGRUPPE: Nachwuchskräfte im Einkauf, Quereinsteiger und Einkäufer, die ihre Verhandlungsführung optimieren möchten

METHODIK: Impulsreferate, Trainerstatements, Diskussion, Fallstudien, Video-Fallstudie, Verhandlungsübungen als Rollenspiele sowie Gruppenarbeiten

STRUCTOGRAM® – unter Anleitung eines lizenzierten STRUCTOGRAM®-Trainers lernen Sie, die eigene Verhaltensstruktur sowie die der anderen zu erkennen und richtig zu interpretieren.

SEMINARLEITUNG: Matthias Walz



www.bme.de/ver-ek1

SEMINARINHALTE

Einkaufsverhandlungen

- › Was macht mich im Einkauf erfolgreich?
- › Interessensphären treffen sich
- › Sache und Person

Verhandlungserfolg und Persönlichkeit

- › Persönliche Stärken erkennen und nutzen
- › Ermitteln der individuellen STRUCTOGRAMME®
- › Strukturen der Verhandlungspartner erkennen

Entwickeln einer personenbezogenen Strategie

- › Optimalen Zugang zu Verhandlungspartnern finden
- › Partnerzentriertes Vorgehen in Verhandlungen
- › Verhandlungsübungen

Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten

- › Zielfindung – Erfolgseinschätzung
- › Informationsbeschaffung/Quellen
- › Taktiken des Verkaufs einschätzen
- › Ansatz nach Harvard-Konzept
- › Mind Maps als Verhandlungsleitfaden
- › Übung: Verhandlungsstrategie

Optimale Verhandlungsführung

- › Positives Klima schaffen, Beziehung aufbauen
- › Sprache und Körpersprache
- › Wer fragt, der führt – Fragetechniken einsetzen
- › Gegenstrategien zur Fragetechnik
- › Aktives Zuhören
- › Verhandlungsübungen (auf Wunsch mit Video-Feedback)

Nutzenargumentation

- › Wertschöpfungsallianzen bilden
- › Was gewinnt der Lieferant?
- › Attraktionen schaffen
- › Betriebswirtschaftliche Argumente einsetzen – Nutzen rechenbar machen
- › Übung: Wie würden Sie antworten?

Einwandbehandlung

- › Was meint die andere Seite wirklich?
- › 5-Stufen-Methode
- › Übungen

Verhandlungsergebnisse sichern

- › Klassisches Protokoll
- › Simultanprotokoll



- + Sie ermitteln anhand eines individuellen STRUCTOGRAM® Ihre persönlichen Stärken, die Ihnen als Orientierung bei Gesprächen und Verhandlungen von großem Nutzen sein werden!
- + Sie lernen, wie Sie sich auf Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten und eine Verhandlung optimal führen können!
- + Sie gewinnen in der Gruppe durch Übungen mehr Verhandlungssicherheit!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



13. – 14.04.2026
28. – 29.10.2026



WIESBADEN
STUTTGART



352604004
352610037



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PREISERHÖHUNGEN ABWEHREN

GESCHICKT ARGUMENTIEREN UND KONTERN

Lieferanten und der Verkauf haben scheinbar immer gute Argumente, um höhere Preise zu fordern. Doch nur in den seltensten Fällen sind diese Forderungen auch wirklich berechtigt. Wie können Sie die typischen Argumente für eine Preiserhöhung am besten entkräften? Dazu lernen Sie, wie Sie Ihre eigene Argumentation verbessern. Darüber hinaus erhalten Sie Strategien, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen nach Preissenkungen faktenbasiert und überzeugend begründen. Sie erhalten Tipps, wie Sie das Gegenüber überzeugen, auch wenn Sie nur wenige oder kleine Zugeständnisse anbieten können.

ZIELGRUPPE: Alle, die Preisverhandlungen im Einkauf führen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Dr. Agnes Kunkel



www.bme.de/ver-abw

SEMINARINHALTE

Grundlagen logischer Argumentation

- Dialektischer Aufbau von Argumenten
- Wie funktionieren gute Argumente?
- Argumente systematisch und überzeugend formulieren
- Logische Beweisführung
- Emotional vs. sachlich

Preiserhöhungen erkennen und abwehren

- Die Methoden der Lieferanten zur Preiserhöhung
- Typische Argumente und ihre Abwehr
- Versteckte Preiserhöhungen erkennen und darauf reagieren
- Frühzeitig Preiserhöhungen antizipieren und Abwehrstrategien erarbeiten

Preiserhöhungen entkräften

- Wie entstehen Verkaufspreise?
- Wie erkennt man unberechtigte/überhöhte Forderungen?
- Umgang mit Marktmacht
- Open Book – so legen Verkäufer ihre Zahlen offen
- Mögliche Quellen, Daten und Methoden

Argumentationsstrategien

- Typische Argumente und Tricks des Verkaufs
- Argumente antizipieren, entkräften und kontern
- Die richtige Argumentationsbasis für den Einkauf
- Schmerzgrenzen ausloten
- Einfühlungsvermögen vs. Durchsetzungskraft
- Umgang mit Ausweichmanövern, Einwänden und Vorwänden
- Unfaire Dialektik kontern

Mit wirksamen Argumenten überzeugen

- Kooperation und Konfrontation
- Mit Konfliktsituationen umgehen
- Fragen und Forderungen richtig formulieren
- Die Wirkung von Argumenten verstärken
- Argumentationsketten aufbauen
- Die rote Linie finden und beibehalten
- Lösungen entwickeln und anbieten
- Sprache und Wortwahl optimieren

In die Offensive: Preissenkungen einfordern

- Anfragetechnik: Wettbewerbsdruck steigern
- Den Zeitpunkt für eine Preissenkung erkennen und nutzen
- Zielpreise und Preisuntergrenzen festlegen
- Wie weit kann/muss der Lieferant die Preise senken?
- Forderungen für Preissenkungen faktenbasiert begründen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

29. – 30.04.2026	ONLINE	382604033	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
03. – 04.09.2026	ONLINE	382630906	1.495,-	
10. – 11.11.2026	DÜSSELDORF	352611010	1.495,-	



ZURÜCK IN DIE OFFENSIVE: EINSPARUNGEN DURCH AKTIVE VERHANDLUNG



POTENZIALE IDENTIFIZIEREN UND IN VERHANDLUNGEN UMSETZEN

Einkäufer stehen heute vor der Herausforderung, nach Jahren der Verknappung und Lieferengpässe wieder selbstbewusst in Preisverhandlungen einzusteigen. Doch viele Einkaufsteams haben sich an hohe Preisforderungen der Lieferanten gewöhnt und geben oft zu früh auf – dabei sind die Rohstoffpreise vielfach längst wieder auf Vorkrisenniveau. Ziel dieses Seminars ist es, Werkzeuge und Methoden kennenzulernen, um Einspar- und Verhandlungspotenziale zu identifizieren und sie dann professionell in Verhandlungen umzusetzen, um so bessere Preise und Konditionen zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die regelmäßig mit Lieferanten verhandeln und ihre Analyse- sowie Verhandlungsfähigkeiten gezielt weiterentwickeln wollen – insbesondere nach einer Phase, in der der Einkauf eher in der Defensive war

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, interaktive Elemente, Praxisübungen in Form von Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible



www.bme.de/ver-akt

SEMINARINHALTE

Block 1: Potenzialanalyse und -vorbereitung

Kontext und Marktüberblick

- Warum es sich gerade JETZT lohnt Potenziale zu heben: aktuelle Entwicklungen in den Beschaffungsmärkten

Potenzialanalyse – Wo stecken Einsparungen?

- Kategorien von Einsparpotenzialen:
 - Preis (direkt verhandelbar)
 - Spezifikationen
 - Mengen/Bündelungen
 - Prozesskosten
 - Zahlungsziele/Konditionen
- Kostenstrukturen und Pricing-Taktiken der Lieferanten verstehen

Priorisierung und Machbarkeit

- ABC-Analyse: Welche Hebel lohnen sich?
- Einsparpotenzial vs. Umsetzungsrisiko
- Arbeiten mit der Potenzial-Matrix

Umsetzungsstrategie entwickeln

- Ziele definieren (SMART)
- Lieferantenstrategie
- Machtposition analysieren
- Vom Reagieren zum Agieren: Umgang mit Preiserhöhungen

Block 2: Umsetzung in Verhandlungen

Vom Potenzial zur Forderung

- Gesprächsziele definieren
- Klare Forderungen statt Bitten
- Argumentationslogik aufbauen

Verhandlungsmacht systematisch aufbauen

- Die eigene Machtposition verstehen und etablieren
- Optionen und BATNA

Gesprächsführung in Preisverhandlungen

- Auftritt und Wirkung (auch online)
- Sprachmuster für Forderungen
- Lieferanten-Taktiken erkennen, Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Distributiv agierende Verhandlungspartner

22. – 23.04.2026 01.10.2026	ONLINE STUTTGART	382630414 352610003	zzgl. MwSt. 895,- 895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr ONLINE: 1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



BME-MASTERCLASS

ZWISCHEN KRISEN UND KOSTEN:

Globale Verhandlungsstrategien

EINKAUFSERFOLGE IN ALTERNATIVEN MÄRKTEN OHNE DOLLARABHÄNGIGKEIT

In dieser Masterclass erhalten Einkäufer die notwendigen Verhandlungsfähigkeiten und -kenntnisse, um erfolgreich mit Lieferanten und Partnern außerhalb des Dollar-Raums zu verhandeln. Denn: Westliche Verhandlungsstile sind in Kulturen aus Asien, Südamerika und Afrika Großteils wirkungslos bzw. kontraproduktiv. Die Masterclass deckt Verhandlungstechniken, kulturelle Unterschiede und wirtschaftliche Orientierungspunkte ab, die für den Einkauf in diesen dynamischen Märkten entscheidend sind. Zudem wird ein Schwerpunkt auf dem Thema „Kostenkiller“ liegen, da dies ein entscheidender Faktor ist, wenn es um die Frage geht: „Welche Vorteile bringen die neuen Märkte für den Einkauf mit sich?“

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartnern zu führen haben

METHODIK: Lehrgespräch, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge

FACHLICHE LEITUNG: Dr. Raphael Schoen



www.bme.de/verhandlung-global

INHALTE

Unterschiedliche Verhandlungsstrukturen und -abläufe kennen

- › Lineare Abläufe minimieren
- › Flexibilität ist Trumpf
- › Alternative Sources NIE vorschnell ausschließen

Verbindlichkeit am Beispiel von Asiatischen Lieferanten sicherstellen

- › Lieferantenzusagen, die nicht eingehalten werden, in den Griff bekommen
- › Rückzieher der Geschäftspartner von Verträgen/Klauseln
- › Umgangsweisen mit Nachverhandlungen

Praxisbericht: Gestaltung resilienter Lieferketten: Eine Welt voller Krisen – wie kann der Einkauf gegensteuern?

- › Herausforderungen im Global Sourcing: von Geopolitik bis Rohmaterialverfügbarkeit
- › Operative Maßnahmen mit kurz- bis mittelfristigen Ergebnishorizont
- › Lieferketten neu ausrichten: Mehr Transparenz, mehr Diversität, strategische Partnerschaften
- › Notwendigkeit der Neu-Ausrichtung von Einkaufs- und Global-Sourcing-Strategien

Gesichtsverlust vermeiden

- › Situationen, die zum Gesichtsverlust führen, erkennen
- › Wie einen entstandenen Gesichtsverlust revidieren
- › Institutionelle Vermeidung des Gesichtsverlusts

Praxisbericht: Strategische Ausrichtungen in Ausnahmesituationen

- › Versorgungssicherheit von chemischen Rohstoffen aus Asien
- › Planung und Forecast für eine langfristige Liefersicherheit
- › Umgang mit Force Majeure Meldungen/Aktionspläne
- › Bewältigung der Krisensituation und Priorisierung
- › Lieferfähigkeit durch externe Partner und Lager

Übertriebene Erstangebote von Lieferanten kontern

- › Übertriebene Erstangebote strategisch umgehen
- › Taktisches Drücken von Erstangeboten
- › Selbst die Führung in der Verhandlung übernehmen

Kommunikation und Argumentation mit BRICS+ Verhandlungspartnern

- › Das Lieferanten-„Yes“ managen
- › Indirekte Kommunikation dekodieren
- › Die stille Reserve: Schlagkräftige Argumente vorbringen

Vertrauen schaffen – mit einfachen Mitteln

- › Die wahre Schwäche von chinesischen und indischen Lieferanten
- › Wie Sie Vertrauen in bare Münze verwandeln
- › Langfristige Orientierung verspricht nachhaltige Vorteile

Entscheider-Beeinflussung

- › Entscheider vs. Messenger
- › Unterschiede und Identifikation
- › Wie beide unterschiedlich ansprechen

Win-Win-Verhandlungen in alternativen Märkten

- › Was bei der Harvard Methode Nicht funktioniert/funktioniert
- › Hierarchie in Einkaufsverhandlungen nutzen

Die unsichtbare Einkaufsmacht nutzen Langfristige Vorteile

Praxisbericht: Globale Risiken, globale Chancen, Global Sourcing

- › China – vom Abnehmer zum (geopolitischen) Konkurrenten
- › Naher Osten – eine Region mit Sprengkraft
- › USA – Gefahr für den freien Welthandel
- › Deutschland – Geschäftsmodell unter Druck

Praxisbericht: Praktische Erfahrungen mit virtuellen Verhandlungen in APAC

- › Aufbau einer Beziehungsebene
- › Design der Verhandlungsphasen
- › Erfolgsfaktoren (Best-Practice)



04. – 05.05.2026



ONLINE



382610504



zzgl.
MwSt.

1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/verhandlung-global



VERHANDLUNGSSTRATEGIEN METHODISCH ENTWICKELN

DER EINKAUF ALS VERHANDLUNGSFÜHRER ZWISCHEN DEN FRONTEN

Eine gute Verhandlung wird maßgeblich durch gute Vorbereitung bestimmt; diese aber kommt oft zu kurz. Um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen, sind Kenntnisse über Preise, Wettbewerbssituation oder Materialkosten ebenso wichtig wie der Aufbau einer internen Verhandlungsstrategie. Zwischen den Fronten von Technik, Entwicklung, Rechtsabteilung, Vertrieb und weiteren Fachabteilungen lernen Sie, wie sie in diesem Zusammenspiel eine wirkungsvolle Verhandlungsstrategie entwickeln und diese in der Verhandlung mit dem Lieferanten erfolgreich umsetzen. Sie lernen außerdem, welche Verhandlungstypen Ihnen auf Lieferantenseite begegnen, welchen Verhandlungstyp Sie selbst repräsentieren, welche Außenwirkung Sie erzielen sowie welche Verhandlungstaktik für Sie selbst am besten geeignet ist.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen führen und sich hierbei mit vielen Parteien abstimmen müssen

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus Ihrer Praxis und Training durch Rollenübungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles



www.bme.de/ver-str

SEMINARINHALTE

Verhandlungsstrategie – der Rahmen

- › Die Grundstrategien
- › Abgrenzung zu Taktik

Grundmotivation und Verhandlungstypen erkennen

- › Gelebte Werte und Grundmotivationen im beruflichen Alltag
- › Unterschiedliche Grundmotivationen erfordern unterschiedliche Strategien
- › Welche Grundmotivation repräsentiere ich und welchen Einfluss hat das auf die Verhandlung?
- › Welche Verhandlungstypen gibt es und was für ein Verhandlungstyp bin ich?
- › Die eigenen Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen

Der Einkauf als Verhandlungsführer zwischen den Fronten

- › Die interne Abstimmung als Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen
- › Die Ist-Situation: Wie ist meine Position intern und extern?
 - Habe ich alle hinter mir?
 - Welche offenen Flanken habe ich noch?
- › Austausch zwischen Einkauf und Fachabteilung verbessern
- › Gemeinsame und konträre Verhandlungsziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- › Gesprächsführung ohne kontraproduktive Bewertungen „richtig“ und „falsch“
- › Verhandlungsziele gewichten und Verhandlungsangebote daraus ableiten
- › Kann-Muss-Kriterien entwickeln
- › Einen Konsens ableiten
- › Abstimmung verbindlich machen
- › Behandlung Ihrer Fallbeispiele

Der souveräne Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen

- › Machtverhältnisse im eigenen Unternehmen
- › Ungleiche Machtverhältnisse unter der Lupe
- › Kapitulieren oder lieber Macht gewinnen

Die richtige Vorbereitung

- › Erfolgsfaktoren einer Verhandlung
- › Zielfindung und Erfolgseinschätzung
- › Quellen und Informationsbeschaffung
- › Marktlage, Anbieter, Technologie, Preise
- › Die eigene Verhandlungsmacht stärken
- › „Die Gegenseite kennen“ als Unternehmen und als Person
- › SWOT-Analyse
- › Priorisieren lernen bei parallelen Vorbereitungen
- › Vorbereitungs-Checkliste

Verhandlungsstrategie und Taktik

- › Exkurs: das Harvard-Konzept versus hartes Verhandeln
- › Entwickeln einer Verhandlungsstrategie anhand Ihrer Praxisbeispiele
- › Entwickeln einer personenbezogenen Strategie
- › Strategie des Gegenübers einschätzen
- › Erprobung der entwickelten Verhandlungsstrategien

Die Umsetzung der Strategie

- › Führungsrolle und Rollenverteilung
- › Selbstverständnis des Verhandlungsführers
- › Die Verhandlungsgliederung – Ihr „Drehbuch“ zum Erfolg
- › Verhandlungsstrategie des Gegenübers erkennen und damit richtig umgehen
- › Situativ reagieren
- › Taktiken passend zur Strategie einsetzen
- › Risikovermeidung vs. geübter Umgang mit Risiko
- › Widerstände auflösen
- › Rollenübungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2026
19. – 20.11.2026



LEIPZIG
MAINZ



352606005
352611024



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



DIE WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN – VON GRÜN BIS ROT

PRAXISSEMINAR MIT DEN 31 WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN

Das Seminar vermittelt die 31 wirksamsten Strategien und Taktiken, die derzeit in Einkaufsverhandlungen zur Anwendung kommen. Neben bewährten und neuen Ansätzen aus dem kaufmännischen Bereich gehören dazu auch hochwirksame Vorgehensweisen, die aus dem Repertoire des FBI stammen.

Neben der einprägsamen Vermittlung der einzelnen Instrumente liegt ein Schwerpunkt des Seminars auf der richtigen Auswahl und der zielgerichteten Anwendung der Tools. So wird eine Vorgehensweise „aus dem Bauch heraus“ durch eine professionelle und erheblich wirksamere Methodenauswahl und -anwendung ersetzt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich des Einkaufs, der Logistik und der Entwicklung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen. Anfänger erhalten einen fundierten Überblick über das Spektrum der wirksamsten Methoden und Techniken – Verhandlungsprofis profitieren von der Systematik im Methodeneinsatz und verbessern die Wirksamkeit ihres Verhandlungsstils.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case-Studies, Diskussionen, Video-Analysen, Üben an realen Fällen

SEMINARLEITUNG: Ralf Elcheroth



www.bme.de/ver-rot

SEMINARINHALTE

Grundsätze und Überblick

- › Wo fängt die Verhandlung an?
- › Bedeutung einer gezielten Kommunikationsstrategie

Strategien

- › Mögliche Verhandlungsstrategien und ihre Anwendung
- › Wirksame Strategien und Taktiken aus dem Bereich des FBI – was lässt sich sinnvoll in einer Einkaufsverhandlung anwenden?
- › Aufbau und Bedeutung von Macht in Verhandlungen

Psychologie

- › Modelle zur Analyse der Verhandlungspartner
- › Distance Profiling – ein Konzept aus der Ermittlungsarbeit der Polizei
- › Ausgewählte psychologische Modelle und deren gezielte Anwendung

Taktiken

- › Übersicht über die 31 wirksamsten Verhandlungstaktiken
- › Mögliche positive und negative Effekte bei der Anwendung der Taktiken
- › Systematische Verbesserung der eigenen Verhandlungsposition

Verhandeln 4.0

- › Verhalten bei „Spielen“ der anderen Seite
- › Erkennen und Gegensteuern bei unfairer Vorgehensweise der Gegenseite
- › Wege aus der bewussten Eskalation

Hinweise und Praxisbeispiele zur Umsetzung – Anwendung auf reale Fälle



- + Schneller Überblick
- + Experten-Tipps vom Verhandlungsprofi
- + Zahlreiche Übungen und Fallstudien
- + Praxisorientiert und interaktiv



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20. – 21.04.2026
07. – 08.12.2026



DÜSSELDORF
MÜNCHEN



352604015
352612005



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERHANDELN MIT SYSTEM: „STRIKE“ ALS GAME CHANGER

VERHANDLUNGSMANAGEMENT AUF EINE NEUE EBENE BRINGEN – HOHE WERTBEITRÄGE GEZIELT REALISIEREN

Verhandelt wird immer und überall – vor allem im Einkauf! Verhandlungen beschränken sich aber leider allzu oft auf ein begrenztes Spektrum bekannter Hebel. Ebenso bleiben Analyse und gezielte Vorbereitung immer wieder auf der Strecke. Riesige Potenziale für Wertbeiträge des Einkaufs gehen so verloren ... das muss nicht sein!

Die STRIKE-Methodik steht für eine innovative ganzheitliche Lösung, die Ihnen die Werkzeuge an die Hand gibt, das Potenzial möglicher Wertbeiträge systematisch, zielgerichtet und mit ganz neuen Erfolgschancen auszuschöpfen. Dabei geht STRIKE über das reine Verhandlungsmanagement hinaus und berücksichtigt auch andere relevante Aspekte der Zusammenarbeit mit Lieferanten im Gesamtprozess (S2P).

Die Methodik kann sowohl im indirekten als auch im direkten Einkauf angewandt werden und bietet durch ihren modularen Ansatz eine hohe Flexibilität. Zusätzlich zur Methodik lernen Sie hier bereits eine Reihe von starken Hebeln und Instrumenten kennen, die Ihre Verhandlungsoptionen nachhaltig mit Leben und neuen Impulsen füllen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die regelmäßig mit Verhandlungen, Dienstleistern sowie der Planung und Umsetzung von Wertbeiträgen befasst sind und ihre Gestaltungsmöglichkeiten entscheidend weiterentwickeln wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation und Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



www.bme.de/ver-sti

SEMINARINHALTE

Unschlagbar Verhandeln – mit System: STRIKE

- Was ist STRIKE und welche Logik liegt der Lösung zugrunde?
- Welche Phasen gehören zur Lösung und was passiert in den jeweiligen Schritten?
- Themen, die STRIKE im Verhandlungsprozess systematisch adressiert
- Modular und hoch flexibel: Nutzung der Lösung nach individuellem Bedarf

Elemente der Lösung und Ihr Nutzen für den Einkauf

- Themenfelder: Welche Themen sind relevant und wie kann ich diese strukturiert in meinen Verhandlungsprozess einbinden?
- Quellen: Aus welchen Quellen kann ich Informationen beziehen und wie gehe ich das systematisch an?
- Forderungen und Ziele unterscheiden: differenzierter Blick auf Vertriebsziele und die wahren Ziele dahinter
- Qualitätskriterien Angebote: Was macht ein gutes Angebot aus und wie kann ich diese Kriterien im Verhandlungsprozess für mein Unternehmen nutzen?
- Die Verhandlungs-Matrix: Themen, Hebel und Verhandlungsstrategie systematisch zusammenbringen
- Die Hebel-Matrix: mächtiges Werkzeug für den gezielten Aufbau einer passenden und vielseitigen Verhandlungsstrategie
- Das Verhandlungs-Playbook: Überleitung in einen starken Leitfaden mit Choreografie, Szenarien und Hebeln

Den Vertrieb viel besser verstehen – Fallen und Nebelkerzen wirksam begegnen

- 20 Fallen und Nebelkerzen, mit denen der Vertrieb dem Einkauf das Leben schwer machen kann
- Impulse und Wege, wie der Einkauf diese erkennen und wirksam neutralisieren kann
- Die Verhandlungs-Arena bewusst machen: Wo stehe ich und wo steht der Lieferant?
- Systematische Positionsbestimmung im Vorfeld von Verhandlungen

Verhandlungsmanagement prozessorientiert denken und gestalten

- Den Blick weiten: der Verhandlungstag ist nur die „Spitze des Eisbergs“
- Überblick zu den vielen wichtigen „Touchpoints“ als wert-haltige Gestaltungspunkte im Gesamtprozess (S2P)
- Wertbeiträge wirklich systematisch sichern: „Leakage“-Effekte gezielt vermeiden, Wertbeiträge innovativ kanalisieren (Smart Savings Allocation)
- Bonus: 15 Power-Hebel im Einkauf, die schnell und wirksam Wertbeiträge generieren



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



27.03.2026
16.10.2026



FRANKFURT
ONLINE



352603040
382631015



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BIG DEALS IM EINKAUF – VERHANDELN AUF DEM NÄCHSTEN LEVEL

STEIGERN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE!

Sie führen wichtige und schwierige Verhandlungen, z.B. mit A-Lieferanten und Key Accounts, verantworten sog. „Big Deals“, also große Einkaufsvolumina, wichtige Aufträge bzw. komplexe Verhandlungsprojekte. Sie haben bereits Erfahrung im Verhandeln und kennen die grundsätzlichen Prinzipien und Verhandlungstaktiken. Dennoch gibt es immer wieder schwierige Situationen, in denen Sie an Ihre Grenzen stoßen. Sie suchen nun nach neuen Wegen, wichtige und komplexe Verhandlungen zu beherrschen und mit außergewöhnlichen Situationen umzugehen? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig. Hier geht es um die Verfeinerung und Erprobung Ihres eigenen Verhandlungsstils, um letztendlich bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits Verhandlungserfahrung haben und im Rahmen ihrer Aufgaben mit großen und/oder wichtigen Verhandlungen konfrontiert sind.

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus Ihrer Praxis und Training durch Rollenübungen, Videofeedback (auf Wunsch)

SEMINARLEITUNG: Daniel Dominghaus



www.bme.de/ver-big

SEMINARINHALTE

Verhandeln up to date

- › Der Verhandlungsablauf und die passende Technik
- › Flexibel von „hart“ bis Win-Win
- › Die Harvard-Technik
- › Ergebnisorientierte „harte“ Verhandlungsstile
- › Situative Anwendung verschiedener Techniken und Taktiken

Strategische Vorbereitung

- › Strategische und taktische Überlegungen im Vorfeld der Verhandlung
- › Verschiedene Szenarien antizipieren
- › Interne Abstimmung
- › Die Vorbereitung optimieren
- › Die EVEREST-Methode

Verhandlungen leiten und managen

- › Komplexe Verhandlungen über einen längeren Zeitraum managen
- › Prozess über mehrere Verhandlungsrunden ergebnisorientiert steuern
- › Verhandlungen über mehrere Standorte und mit internationalen Lieferanten managen
- › Verhandlungsteams zusammenstellen und analysieren
- › Das Verhandlungsteam zum Erfolg führen

Professionelle Verhandlungsführung

- › Die Rolle des Verhandlungsführers übernehmen
- › Souveränes und selbstsicheres Auftreten
- › Charisma: Mythos oder Handwerk?
- › Gesprächsführung
- › Mit hohen Leitungsebenen souverän verhandeln

Raus aufs Spielfeld: Verhandlungen gewinnt man auf dem Platz

- › Schwierige Typen und herausfordernde Situationen meistern
- › Taktische Manöver und ihre Abwehr
- › Harte Verhandlungstechniken beherrschen und kontern
- › Die Sichtweise der Gegenseite verstehen
- › Gegnerische Verhandlungspositionen analysieren
- › Die Machtbalance beeinflussen

Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen

- › Die eigene Persönlichkeit kennen und nutzen
- › Die Gegenseite beobachten und einschätzen
- › Psychologisch überzeugen – Argumente gehirngerecht vermitteln
- › Mit wem verhandle ich wie?
- › Rapport-Technik für ein positives Verhandlungsklima
- › Beziehungsmanagement
- › „Zuckerbrot und Peitsche“ richtig dosieren und anwenden

Wie Menschen ticken

- › Was man von NLP, Hypnose und Transaktionsanalyse lernen kann
- › Mentale Einstellung: Mind-Set
- › Suggestionen platzieren
- › Reframing
- › Meta-Ebene
- › Kritisches Eltern-Ich und Trotziges Kind
- › Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung nutzen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



28. – 29.09.2026



FRANKFURT



352609025



1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERHANDELN WIE DIE MÄCHTIGEN

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR DURCHSETZUNGSFÄHIGEN ERFOLG

Nicht nur in der Politik, sondern auch in der Wirtschaft werden die Verhandlungen härter. Haben wir uns darauf eingestellt und kommen wir selbst damit klar? Können wir, wenn es nötig ist, ebenfalls distributiv verhandeln, um den größten eigenen Nutzen zu erzielen – auch auf Kosten des Gegenübers?

Den Teilnehmern wird nicht nur ein umfassender Einblick in das Thema gewährt, sondern auch die Möglichkeit gegeben, verschiedene Perspektiven und Verhandlungsstrategien zu erleben. Dies führt zu einem anregenden, abwechslungsreichen Seminarformat, das die Teilnehmer inspiriert und stärkt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind und ihre Verhandlungskompetenz um distributive/„harte“ Methoden erweitern möchten

METHODIK: Interaktiver Workshop, Rollenspiele mit unterschiedlichen Ansätzen, Gruppenarbeiten, Diskussionen mit diversifiziertem Input

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-mac

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlung

- › Definition von Verhandlung und deren Bedeutung
- › Unterschied zwischen „harter“ und „weicher“ Verhandlung
- › Überblick über die Verhandlungslandschaft und die Wichtigkeit harter Verhandlungsstrategien
- › Psychologie der Verhandlung: Interessen vs. Positionen

Harte Strategien im Detail

- › Strategien für maximale Ergebnisse
- › „Take it or leave it“-Ansatz
- › Strategisches Setzen von Druck und Bedingungen
- › Ego und Selbstbewusstsein zur Verhandlungsführung nutzen
- › Beispiele aus der Praxis und Analyse von erfolgreichen Verhandlungen

Situative Verhandlungsstrategien

- › Umgang mit schwachen Positionen: Strategien und Taktiken
- › Wie man das Verhandlungsspiel zu seinen Gunsten dreht
- › Rollenspiele und praktische Übung

Praktische Anwendung

- › Simulation von Verhandlungsszenarien
- › Anwendung der erlernten Taktiken und umfassendes Feedback des Trainers
- › Analyse gemachter Fehler und Verbesserungsvorschläge

Ausblick

- › Tipps zur weiteren Entwicklung der Verhandlungskompetenzen



- + Vielfältige Perspektiven durch weitreichende Erfahrung des Trainers
- + Zeit für individuelle Fragen und Anliegen
- + Interaktive Dynamik und Rollenspiele aus verschiedenen Blickwinkeln



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



18.05.2026
04.12.2026



STUTTGART
FRANKFURT



352605004
352612004



895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SO „TICKT“ DER VERTRIEB – VERKAUFSPROFIS IN DIE KARTEN SCHAUEN

DIE TRICKS DER VERKÄUFER IN VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND IHNEN BEGEGNEN

Sie verhandeln im Einkauf, um erfolgreich zu sein – dazu benötigen Sie fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien des Verkaufs. Welcher Typus der dort handelnden Personen sitzt am Verhandlungstisch und wie wird dieser versuchen, Sie für seine Ziele zu beeinflussen? In diesem Workshop lernen Sie die Akteure der Verkaufs- und Vertriebsabteilungen kennen, um sich noch besser auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten. Sie lernen deren Verhandlungstechniken und Verkaufstricks kennen und entwickeln eigene „Schutzprogramme“, um nicht darauf reinzufallen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten und wissen wollen, wie ihre Verhandlungsgegenüber „ticken“ und mit welchen Tricks gearbeitet wird

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-top

SEMINARINHALTE

Den Vertrieb und seine Handlungsfelder und Ziele kennenlernen

- Die Vertriebsstrategien
- Wie der Verkauf bewusst auf Anwender und Einkäufer angesetzt wird
- Sie sind ein Key-Account? – Glückwunsch, darauf müssen Sie aber achten
- Übung: Verhandlungs-Strategie im Verkauf

Wie der Vertrieb seine Unternehmenskunden sieht und beeinflusst

- Wie werden die Unternehmen eingestuft und „geführt“
- Warum „Backdoor Selling“ eine ernstzunehmende Vertriebsstrategie ist
- Sie bekommen keine guten Konditionen, weil Sie als „C“ eingestuft sind?
- Die Motivationssysteme, die Vertriebsmitarbeiter lernen, um Sie besser zu führen
- Wie neurowissenschaftliche Erkenntnisse als Limbic-Selling im Verkauf Einzug halten

Die Handlungsweisen und Tricks von Verkäufern erkennen

- Verkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Verhandlungstricks – und wie Sie diesen begegnen können
- Wie Vertriebsprofis Informationen suchen, beschaffen und diese zu ihrem Vorteil in Verhandlungen einsetzen
- Auch Mitarbeiter im Verkauf haben Motive. Wie können Sie diese in Verhandlungen für sich nutzen?
- Übung: Analysenprofil der Verkäufer

Wie werden Sie als Einkäufer analysiert und wie wird dieses in Verhandlungen genutzt?

- Analyse und Typisierung der Einkaufenden
- Mit diesen schmutzigen Tricks wird der Einkauf bearbeitet
- Wie Sie als Einkäufer einen „Puzzle-Stein“ als Bild abgeben
- Schutz vor Manipulation
- Übung: Mit Ihren Stärken in Verhandlungen punkten

Die Verkaufs- und Verhandlungs-Rhetorik

- Warum der Small Talk Teil der Verhandlung ist und Sie häufig darauf reinfallen
- Wie Verkäufer „geistige Brandstiftung“ betreiben
- Der Verkaufsprofi fragt – und führt die Verhandlung
- Die Argumentations- und Abschlusstricks der Verkaufsprofis
- Übung: Verhandlungs-Strategie des Einkaufs



- + Die Denk- und Handlungsweisen der Vertriebsprofis erkennen
- + Tricks der Verkaufsprofis durchschauen
- + Die eigene Verhandlungssicherheit stärken
- + Praxisorientiert und sofort umsetzbar
- + Erstellung einer Verhandlungsfragen-Liste



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.06.2026
22. – 23.10.2026



WIESBADEN
LEIPZIG



352606018
352610027



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



IN VERHANDLUNGEN NIE MEHR SPRACHLOS SEIN

MEHR SELBSTSICHERHEIT DURCH VERHANDLUNGSRHETORIK UND AUFTRETEN

Die besten und klügsten Argumente nutzen nichts, wenn diese nicht richtig und wirkungsvoll vorgebracht werden. Oft sind die Verhandlungsgegenüber rhetorisch gut geschult und die eigenen Argumente scheinen schwach zu sein. Dabei fehlt es manchmal nur am eigenen Selbstwertgefühl und der Fähigkeit, Argumente richtig vorzubringen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Verhandlungssprache, Ihre Körpersprache, Ihre zwingenden Argumente und Ihre innere Verhandlungsstärke optimieren.

ZIELGRUPPE: Alle, die Einkaufsverhandlungen führen

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisübungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-pra

SEMINARINHALTE

Verhandlungsargumentation, die „sitzt“

- › Argumente dienen der Beweisführung
- › Aufbau von Argumentationsketten
- › Die Argumentations-Booster
- › Umgang mit Gegenargumenten
- › Faktische Argumentation
- › Plausibilitäts-Argumentation
- › Emotionale Argumentation
- › Warum argumentieren, wenn Fragen noch besser sind: professionelle Fragetechniken

Verhandlungsrhetorik und der richtige Einsatz am Verhandlungstisch

- › Die Stimme als Transportmittel der Argumentation
- › Wie mit der Stimme Vertrauen und Glaubwürdigkeit übertragen werden
- › Bildsprache, damit es das Gehirn leicht hat
- › Formulierungen, mit denen Sie Selbstsicherheit ausstrahlen und beeinflussen
- › Stärkung der verbalen Reflexe im Schlagfertigkeitstraining

Körpersprache

- › Mit der Körpersprache die Verhandlung führen und beeinflussen
- › Emotionen der Gegenseite wahrnehmen und richtig interpretieren
- › Die mimische Einwandbehandlung
- › Köpersprachliche Embleme, Illustratoren, Adaptoren und Regulatoren
- › Reading Mind in Eyes – können Augen sprechen?

Entwicklung der inneren Verhandlungsstärke

- › Das Erfolgsmodell der inneren Stärke
- › Selbstmotivation und Selbstwertgefühl stärken
- › Sich konzentrieren und in der Verhandlung fokussieren können



- + Psychische Stärke in der Verhandlung
- + Physische Überzeugungskraft
- + Verhandlungsergebnisse, die geplant sind
- + Auf Augenhöhe sprechen und verhandeln
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Trainer



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



16. – 17.06.2026
23. – 24.11.2026



FRANKFURT
HAMBURG



352606014
352611025



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ERFOLGREICH VERHANDELN AM TELEFON UND IN VIDEOKONFERENZEN

Neben dem Telefon erweisen sich Videokonferenzen als effiziente Ergänzung zu Präsenzverhandlungen und kommen verstärkt zum Einsatz. Dies erfordert eine Anpassung der Kommunikation, um auf dem jeweiligen Kanal ziel- und ergebnisorientiert zu interagieren. In diesem praxisorientierten Grundlagentraining lernen Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren kennen, mit denen die eigenen Verhandlungsziele in telefonischen und virtuellen Verhandlungen besser erreicht werden können. Sie erfahren, worin sich eine Remote-Verhandlung von einer Präsenzverhandlung unterscheidet, wie Sie sich auf eine digitale Verhandlung vorbereiten und welche Besonderheiten es bei der Kommunikation auf dem jeweiligen Kanal zu berücksichtigen gilt. In Gesprächssimulationen zu konkreten Verhandlungsfällen aus Ihrem beruflichen Alltag wird das neu erworbene Wissen direkt angewendet und eingeübt.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und alle Mitarbeiter, die Verhandlungen bzw. Nachverhandlungen telefonisch sowie über Videokonferenzen auf Plattformen wie bspw. MS Teams, Skype, WebEx oder Zoom führen.

METHODIK: Impulsvorträge, Lehrgespräche, Plenumsdiskussionen, praxisbezogene Übungen, Gesprächssimulationen mit Auswertung, Gruppenarbeiten, Bearbeitung von Fallbeispielen, Methoden der Kollegialen Beratung, strukturierte Selbstreflexion. Bitte bringen Sie zum Präsenzseminar ein Mobiltelefon und ein Notebook mit, falls verfügbar. Für das Online-Training sind ein Mikrofon sowie eine Webkamera erforderlich.

SEMINARLEITUNG: Viola Röder



www.bme.de/ver-tel

SEMINARINHALTE

Grundlagen der telefonischen und virtuellen Verhandlungsführung

- › Strategie und Taktiken im Verhandlungskontext
- › Die Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Typische Fehler im Verhandlungskontext
- › Taktiken erkennen und abwehren

Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung

- › Funktionalitäten und Medieneinsatz in Videokonferenzen
- › Fallstricke von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum

Wirkungsfaktoren am Telefon

- › Stimme, Sprache und Sprechtechnik

Besonderheiten im virtuellen Raum

- › Mimik, Gestik und Blickkontakt
- › Bildausschnitt und Auswahl der Ansicht in Videokonferenzen
- › Technische Ausstattung

Die Beziehungsgestaltung zum Lieferanten

- › Die Sach- und Beziehungsebene im Verhandlungsgespräch
- › Beziehungsaufbau über Distanz im virtuellen Raum
- › Förderliche Grundeinstellung und Verhaltensweisen

Gesprächsführung in Verhandlungsgesprächen

- › Phasen eines Verhandlungsgesprächs
- › Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting
- › Zielorientierter Einsatz von Fragetechniken

Wirksame Argumentationstechniken in Verhandlungen

- › Argumentationsaufbau in Verhandlungssituationen
- › Techniken einer wirksamen Einwandbehandlung



- + Sie erfahren, welche Strategie und Taktiken für Verhandlungen am Telefon und in Videokonferenzen besonders zielführend sind.
- + Sie wissen, wie telefonische und virtuelle Verhandlungen professionell vorbereitet und geführt werden.
- + Sie kennen die Faktoren einer zielführenden Verhandlungsrhetorik.
- + Sie erlernen wirksame Argumentationstechniken, um die eigenen Verhandlungsziele besser zu erreichen.
- + Sie erfahren, wie Sie mögliche Einwände der Gegenseite wirksam entkräften.
- + Durch zahlreiche Praxissimulationen zu aktuellen Verhandlungssituationen aus dem eigenen beruflichen Umfeld wird der Bezug vom Training in die Praxis hergestellt.
- + Im Austausch mit der Trainerin und den anderen Teilnehmern besteht die Möglichkeit, sich professionelles Feedback einzuholen und neue Verhaltensweisen zu erproben.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

01. – 02.07.2026 07. – 08.10.2026	ONLINE ONLINE		382630701 382631003	1.595,- 1.495,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



ZIELFÜHRENDE JAHRESGESPRÄCHE MIT LIEFERANTEN

Regelmäßig wiederkehrende Verhandlungen mit dauerhaften Lieferanten haben ganz eigene Merkmale und Regeln, insbesondere bei Jahresgesprächen. Sie erlernen Techniken und Methoden, wie Sie in diesen Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen oder sogar mehr herausholen. Gerade hierbei ist das Wissen über verhandlungspsychologische Abläufe genauso wichtig wie die Kenntnis kaufmännischer Details sowie des Argumentationsaufbaus. Sie erhalten zusätzliche Impulse, wie Sie für solche Gespräche Verhandlungskompetenz aufbauen oder weiterentwickeln.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem Einkauf sowie alle, die an Jahresgesprächen mit Lieferanten beteiligt sind

METHODIK: Workshop, Gruppenarbeiten, Diskussion, Rollenspiele (auf Wunsch mit Video-Analyse), Checklisten, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



www.bme.de/ver-lif

SEMINARINHALTE

Grundlagen erfolgreicher Jahresgespräche

- › Erfolgsfaktoren des Handelns in Jahresgesprächen
- › Anlässe und Inhalte von Jahresgesprächen
- › Psychologische Aspekte und Kommunikation in Verhandlungen

Anbahnung von Jahresgesprächen

- › Der „Hürdenlauf“ zur Preiserhöhung
- › Kaufmännische Hebel und Gründe von Preiserhöhungen
- › Preiserhöhungen von Lieferanten gezielt entgegentreten
- › Zielführende Vertragsinhalte von Jahresgesprächen

Professionelle Vorbereitung

- › Zahlen, Daten, Fakten aufbereiten
- › Ausgangslage und Machtverhältnisse analysieren
- › Verhandlungsmasse und Synergien entwickeln
- › Agenda und Organisation von Jahresgesprächen festlegen
- › Insider-Tipps: So bereiten sich Verhandlungsprofis vor!

Erfolgreicher Umgang mit „mächtigen“ Lieferanten

- › Bedürfnisse des Monopol-Lieferanten ermitteln und nutzen
- › Entstehen von Monopolen erkennen und diesen vorbeugen
- › Richtige Konfrontation mit Geschäftszahlen, Schwachstellen oder Alternativen
- › Kompetente Organisation einer Verhandlung mit Monopolisten
- › Macht demonstrieren und Stärke zeigen

Argumentationsaufbau in Jahresgesprächen

- › Argumente auf der Nutzenebene kommunizieren
- › Bausteine für eine überzeugende Argumentation
- › Mit welchen Gründen beginnen – und welche zuletzt?
- › Aussagen in der Verhandlung professionell formulieren

Säulen der Gesprächsführung in Verhandlungen

- › Professionelles Auftreten in Jahresgesprächen
- › „Small Talk“ – die große Kunst des kleinen Dialogs
- › „Wer fragt, der führt“ – die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Die innere Einstellung für das Gespräch aufbauen
- › Forderungen souverän vertreten und Zugeständnisse ausloten
- › Körpersprache einsetzen und Verkäufersignale erkennen

Verhandlungsrhetorik und Kommunikationstechniken

- › Kommunikationsmuster in Verhandlungen verstehen
- › Ein- und Vorwände: auf die richtige Behandlung kommt es an
- › Subtile Verhandlungstricks erkennen und (richtig) entlarven
- › Umgang mit unfairen Manipulationen, Tricks oder Spielchen
- › Souveränes Handeln bei Widerständen und Drohungen

5

Verhandlungs-
führung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06. – 07.10.2026



FRANKFURT



352610008



1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERHANDELN MIT MONOPOLISTEN

INDIVIDUELLE HANDLUNGSOPTIONEN STATT SCHEIN-PATENTREZEPTE



Das Seminar vermittelt Ihnen Strategien und Taktiken, den ungleichen „Kampf“ mit Monopolisten erfolgreich zu bestehen. Sie lernen, neben „echten“ Monopolen auch „gewachsene“ Monopole zu erkennen und zu beurteilen. Sie lernen, Verhandlungen mit Monopolisten strategisch vorzubereiten und taktisch klug zu führen. Sie üben sich darin, Ihren Wert für den Monopolisten und Ihre Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und auf Ihre Verhandlungsstrategie abgestimmte Argumentationstechniken einzusetzen. Sie erhalten zwar kein Rezept, aber Handlungsoptionen, die Ihnen neue Möglichkeiten eröffnen und Ihr Selbstwertgefühl steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf und der Materialwirtschaft, die mit „echten“ (natürlichen) und mit „gewachsenen“ Monopolisten arbeiten und verhandeln müssen

METHODIK: Fachvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisbeispiele, Rollenspiele, Filmbeispiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-mon

SEMINARINHALTE

„Echte“ und „unechte“ Monopole

- Das Oligopol als Marktform
- „Unechte“, gewachsene Lieferantenmonopole und ihre Entstehung

Strategie und Taktik für Verhandlungen mit „echten“ Monopolisten

- Daten- und Fakten-Sammlung
- Strategische Positionierung des Monopolisten
- Risiken des Monopolisten
- Eigenpositionierung

Strategieentwicklung in der Vorbereitung einer Monopol-Verhandlung

- Identifikation „unechter“ oder selbst gemachter Monopolisten
- Möglichkeiten für den Aufbau einer Konkurrenzsituation
- Entwicklung der Strategie und Argumentationslinie für die Verhandlung

Verhandlungsvorbereitung

- Rollenverteilung im Team
- Situationen und Positionen
- Entwicklung einer Monopol-Strategie
- Entwicklung einer Quasi-Monopol-Strategie
- Storytelling
- Entwicklung von Verhandlungsszenarien
- Konfrontation mit Geschäftszahlen und Erfolgsmeldungen
- Konfrontation mit Schwachstellen und Alternativen

Neuro-psychologische Verhandlungsführung

- Erkenntnisse aus der Neuro-Psychologie für Ihren Umgang mit Monopolisten
- Erwartungseffekte bei Entscheidungen – Framing-Effekt
- Die Persönlichkeit eines Monopolisten
- Taktische Empathie
- Der Verhandlungsablauf

Besondere Strategien und Taktiken mit Monopolisten

- Das Pendelprinzip – aus Schwächen Stärken machen
- Zusammenspiel verschiedener Strategien und Taktiken
- Nicht nur Preise sind verhandelbar

Verhandlungstechniken für Profis – Wege aus der Sackgasse

- Botschaften verstehen und einsetzen
- Agieren statt reagieren
- Körpersprache der Macht erkennen, verstehen und ggf. einsetzen
- Das Wording in Monopolverhandlungen, was muss – was geht nicht
- Stillstand bei Verhandlungen

Umgang mit irrationalen Deal-Makern

- Erkennen, verstehen und ver(be)handeln
- Unfairen Taktiken begegnen

Stark ist, wer sich stark denkt

- Zeigen Sie Macht
- Wie Sie Macht erzeugen
- Mentale Vorbereitung auf eine schwierige Verhandlung



- + Sie lernen, wie Sie Monopolisten auf Augenhöhe begegnen können!
- + Sie erfahren, welche Strategien und Wege Sie nutzen können!
- + Sie trainieren, wie Sie aus einer vermeintlich schwächeren Position Ihre Ziele erreichen können!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



16. – 17.04.2026
23. – 24.09.2026
07. – 08.12.2026



FRANKFURT
STUTTGART
HAMBURG



352604013
352609021
352612009



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VOM VERHANDLUNGSPROFI ZUM BEZIEHUNGSMANAGER IM EINKAUF

SO WERDEN SIE ZUM „PREFERRED CUSTOMER“ IHRER LIEFERANTEN

Die Rolle des Einkaufs ist im Wandel. Während früher knallharte Preisverhandlungen im Vordergrund standen und der Einkauf auf die Erreichung seiner KPI und Kosteneinsparungen fokussiert war, müssen heute viele Firmen bängen, überhaupt (rechtzeitig) beliefert zu werden. Die Krisen der vergangenen Jahre haben die Verletzlichkeit der Lieferketten offengelegt: Materialknappheit, logistische Verzögerungen, Fachkräftemangel – all das führt dazu, dass mittlerweile die Versorgungssicherheit wieder in den Fokus gerückt ist. Auch das Lieferkettengesetz setzt eine engere Bindung und einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Einkauf und Lieferanten voraus. All das führt zu einer Verschiebung in den Machtverhältnissen zwischen Einkauf und Lieferant. Der Einkauf ist auf das Wohlwollen seiner Lieferanten angewiesen und muss daher die Beziehungen stärken, um (bevorzugt) beliefert zu werden. Wie man eine nachhaltige und wertschätzende Lieferantenbeziehung aufbaut, ohne dabei in eine Position der Schwäche zu geraten, lernen Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem Strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die ihre Lieferantenbeziehungen verbessern möchten

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele, und Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Stefan Kaiser



www.bme.de/ver-bzm

5

Verhandlungs-
führung

SEMINARINHALTE

Vom Verhandlungsprofi zum „preferred customer“

- Neues Kompetenzprofil für Verhandlungen
- Innere Einstellung und Wirkung
- Unbewusste Kompetenz
- Rhetorik zielführend einsetzen
- HARVARD-Elemente erfolgreich nutzen
- Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung aufbauen/pflegen
- Den Balanceakt des „preferred customer“ erfolgreich meistern
- Qualifizierungsfaktoren zur Lieferantenauswahl lokalisieren, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern
- Selbstreflexion in der Verhandlung (Selbst- und Fremdwahrnehmung)

Erfolgsfaktoren von Verhandlungen in „Multiplen-Krisen-Situationen“

- Von der Ausgangslage über die Zieldefinition zur Umsetzung, signifikante Einkaufshebel nutzen
- Die Machtverteilung in Zeiten von Multiplen-Krisen-Situationen optimal einsetzen
- Ziele clever definieren mit der SMART-Methode, BATNA & ZOPA umsetzen
- Motive mithilfe der SWOT-Analyse erkennen und nachhaltig nutzen
- Verhandeln im Team (Chancen und Risiken steuern), Teamzusammensetzung/Coaching
- Umgang mit „Back Scratching“ im eigenen Unternehmen (Tipps und Tricks)
- Professionelle Vorbereitung von Remote-/Video-Verhandlungen
- Perfekte Ausprägung und Umsetzung von Strategie und Taktik

Herstellen von Versorgungssicherheit in Krisensituationen

- Verhandlungen mit div. Arten von Monopolisten (vom reinen Bestellen zum Lieferantenmanagement)
- Preiserhöhungen abwehren und Versorgungssicherheit erzeugen in Krisensituationen
- Souveränität im Umgang mit Lieferkettenabriss und Versorgungsengpässen
- Kontinuität der Beschaffung/Versorgungssicherheit sicherstellen

Das Lieferkettengesetz und die Auswirkung auf die Lieferantenbeziehung

- Was bedeutet das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) für den Einkauf?
- Chancen und Risiken des LkSG
- Professioneller Umgang mit dem LkSG im Hinblick auf die Lieferantenbeziehung

Profiling im Einkauf – das Gegenüber besser verstehen

- Nonverbale Kommunikation beherrschen und verstehen
- Ansätze aus der Welt der Persönlichkeitsmodelle
- Erkennen der Typologie der Verhandlungspartner und die erforderlichen Maßnahmen
- Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung (Beziehungen sind gut, Partnerschaften sind besser)
- Einsatz der Transaktionsanalyse in der Verhandlung
- Einsatz psychologischer Verhandlungswerkzeuge (am Bsp. GROW-Modell)
- Trainingsmethode für emotionale Intelligenz/Empathie
- Ankereffekte und Priming erfolgreich einsetzen
- Eskalations- und Konfliktmanagement



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



27. – 28.04.2026
28. – 29.09.2026



HAMBURG
WIESBADEN



352604029
352609026



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERHANDLUNGSTECHNIK UND GESPRÄCHSFÜHRUNG FÜR FRAUEN IM EINKAUF

DURCHSETZEN UND ERFOLGREICH SEIN!

Als Einkäuferin sehen Sie sich oft mit Verhandlungssituationen und (meist) männlichen Verhandlungs- und Gesprächspartnern konfrontiert. Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten und Strategien und Taktiken zu erarbeiten. Sie erfahren, wie Sie souverän auf unerwartete Situationen und auf Angriffe gelassen reagieren können. Sie lernen, wo die Unterschiede in der Kommunikation/Verhandlung zwischen Männern und Frauen liegen. Sie nutzen Ihre Stärken gezielt und behaupten sich als Frau, ohne sich zu verbiegen. In praxisorientierten Rollenspielen erkennen Sie, wo Ihre Stärken liegen und wie Sie an Ihrem Auftreten feilen können. Dies sind wichtige berufliche Schlüsselqualifikationen.

Im Seminar haben Sie die Gelegenheit mit anderen Power-Frauen aus der Einkaufswelt zu netzwerken und sich Best-Practices anzueignen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiterinnen in Einkauf und Materialwirtschaft, für die Verhandlungen und Gesprächsführung zum Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit zählen. Frauen, die täglich vor der Situation stehen, in einer Männerdomäne zu agieren und um deren unterschiedliche Verhaltensweisen wissen.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen, Rollenspiele: Verhandlungen mit Video-Analyse (auf Wunsch)

SEMINARLEITUNG: Sibylle May oder Christiane von Schönberg



www.bme.de/ver-fra

SEMINARINHALTE

Frauen verhandeln anders – Männer auch

- › Worin bestehen die Unterschiede des weiblichen und männlichen Verhandlungsstils?
- › Durchschauen Sie die Taktiken der Männer
- › Lernen Sie, Ihre Stärken zu „verkaufen“

Kommunikationskompetenz in Verhandlungen und Gesprächen

- › Wie kommunizieren Männer und wie kommunizieren Frauen?
- › Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- › Was ist in Bezug auf die Sach- und Beziehungsebene zu beachten?
- › Die Voraussetzungen für eine Win-Win-Situation
- › Guter Start und in Erinnerung bleibender Schluss
- › Werden Sie sich Ihrer Stimme und Körpersprache bewusst

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlung

- › Checkliste für den Gesprächsaufbau
- › Wer fragt, der führt
- › Mit aktivem Zuhören zum Erfolg
- › Gewinnen mit dem kontrollierten Dialog
- › Kommunikative Verhandlungsskiller erkennen
- › Wie Sie Körpersignale Ihres Gegenübers richtig deuten
- › Verabschieden Sie sich von Ihrem Harmoniebedürfnis
- › Bis hierhin und nicht weiter: Grenzen ziehen

Das Harvard-Modell

- › Vor- und Nachteile in der Verhandlungspraxis
- › Das Win-Win-Prinzip
- › Interesse und Position
- › Was Sie noch vom Harvard-Modell lernen können

Gespräche und Verhandlungen

- › Vorbereitung – ohne läuft nichts
- › Die einzelnen Phasen der Verhandlung
- › Abschluss und Umsetzungsplan
- › Nachbereitung nicht vergessen
- › Ein paar hilfreiche Dinge am Rande
- › Welche Taktik ist wann sinnvoll?

Punkten Sie mit guter Argumentationstechnik

- › Einwände als Signal betrachten
- › Wie Sie sachlich mit Einwänden umgehen
- › Argumentieren und nicht verteidigen
- › Der logische Aufbau einer Argumentationskette
- › Sagen Sie, was Sie wollen, und Sie bekommen, was Sie möchten

Schwierige Situationen meistern

- › So arbeiten Sie an Ihrer Akzeptanz als Frau und setzen sich durch
- › Wie Sie souverän mit Angriffen umgehen
- › Auf die Gegenseite konzentrieren
- › Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- › Ihre Einstellung bestimmt den Erfolg – Ihren Erfolg können Sie programmieren



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



24. – 26.06.2026
14. – 16.09.2026
23. – 25.11.2026



ONLINE
WIESBADEN
DRESDEN



382630629
352609010
352611027



zzgl.
MwSt.

1.895,-
1.895,-
1.895,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERHANDELN IM INDIREKTEN EINKAUF

Verhandlungen im Indirekten Einkauf/Dienstleistungseinkauf haben eigene Regeln und sehr verschiedene Verhandlungspartner. Die Verhandlungsgegenstände sind nicht immer vergleichbar und manchmal befinden sich diese auch in einem monopolistischen Markt. Diese Regeln zu erkennen und sich auf die besonderen Verhandlungssituationen einzustellen und damit sicherer und erfolgreicher zu verhandeln, ist das Seminarziel. Besonderer Wert liegt auf dem Übungsteil: Hier haben Sie die Möglichkeit, Ihr erlerntes Wissen in Übungen zu festigen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Indirekten Einkauf, die Verhandlungen führen

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele und Rollenspiele mit einer Video-Feedbackanalyse

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (Seite 153).



www.bme.de/ver-ind

SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für die Verhandlung

- › Mein Rollenverständnis im Beschaffungsprozess
- › Bestelle ich oder kaufe ich ein?
- › Struktur einer Einkaufsverhandlung
- › Analyse der Angebote – wo stecken die Preistreiber?

Ziele der Einkaufsverhandlung

- › Welche Ziele habe ich, welche meine internen Kunden?
- › Maximal-Ziel, Minimal-Ziel
- › Das Gesetz der Reziprozität
- › Mentale Ziele, denn mein Denken beeinflusst die Verhandlung

Was lässt sich verhandeln?

- › Preisverhandlungen
- › Wenn beim Preis nichts mehr geht – nicht nur Preise sind verhandelbar
- › Die Preisgrenzen der Gegenseite ausloten

Besonderheiten des Indirekten Einkaufs

- › Komplexität verringern
- › Versteckte Kosten in die Verhandlung einbeziehen
- › Spezielles Wording
- › Marktmacht stärken durch mehrere Angebote
- › Vergleichbarkeiten herstellen

Monopole und Jahresgespräche

- › Jahresgespräche, die eine Langzeitwirkung haben
- › Monopole erkennen und langfristig bearbeiten
- › Besondere Verhandlungsformen im Monopol-/Oligopol-Markt



- + Praktische Übungen zur Festigung des Erlernten
- + Übertragbare Beispiele aus den Bereichen: Agentur, Beratung, Reiseleistung, Bauleistung
- + Eigene Beispiele sind willkommen
- + Erarbeiten einer individuellen Verhandlungsscheckliste



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



07. – 08.05.2026
17. – 18.09.2026
16. – 17.11.2026



ONLINE
MÜNCHEN
HAMBURG



382630510
352609017
352611018



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERHANDLUNGSFÜHRUNG BEIM EINKAUF VON IT

Sie lernen, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen. Sie lernen außerdem, wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die mit dem Einkauf von IT für das eigene Unternehmen befasst sind und die Kenntnisse bei der Verhandlungsführung in diesem Segment entweder aufbauen oder vervollständigen wollen

METHODIK: Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



www.bme.de/ver-vit

SEMINARINHALTE

Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche

- › Die IT-Branche heute und wie man den Überblick behält
- › Information finden und nutzen
- › Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- › Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Verhandlungsspielräume schaffen

- › Kommunikation und Zielsetzung mit der IT
- › Auswahlkompetenz: Wie mache ich den passenden Anbieter aus?
- › Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?

Vergleichbarkeit schaffen

- › Anfrage versus Ausschreibung: Was führt zum Erfolg?
- › Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- › Angebotsanalyse mithilfe der Bewertungsmatrix
- › Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

Vorbereitung ist alles

- › Übergang zu den Verhandlungen
- › Kennzahlen nutzen
- › Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- › Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- › Eigene Hürden überwinden
- › Ziele und Interessen festlegen
- › Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

- › Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern: die 12 wichtigsten Taktiken
- › Die Tricks des Verkaufs durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- › Praktisches Üben in Rollenspielen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

24. – 25.03.2026	ONLINE		382630328	1.495,-
07. – 08.07.2026	STUTTGART		352607007	1.495,-
26. – 27.08.2026	ONLINE		382630803	1.495,-
08. – 09.12.2026	FRANKFURT		352612011	1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

EINKAUF – DIREKTES MATERIAL

BME-Masterclass: Einkauf von Handelswaren..... 138

METALLE UND METALLTEILE

Stahleinkauf kompakt..... 139

Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung 140

BME-Masterclass: Einkauf von Stahl und anderen
metallischen Werkstoffen..... 141

Strategische Beschaffung von Industriemetallen 142

Kostenoptimierung Schmiedeteile..... 144

Fundierte Guss-Wissen für den Einkauf..... 145

Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und
Umformteile 193

KUNSTSTOFFE, KUNSTSTOFFTEILE UND CHEMIE

Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf 146

Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile..... 147

Technisches Grundwissen für den Einkauf:
Kunststoff-Bauteile 192

Verpackungswissen für Einkauf und Logistik..... 182

Verpackungskosten senken..... 183

BME-Masterclass: Neues Risikomanagement
im Chemie-Einkauf..... 148

Chemie-Wissen für den Einkauf 191

ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN

BME-Masterclass: Einkauf von Elektronik 149

Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf..... 150

Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren..... 190

Technisches Grundwissen für den Einkauf –
Bauteile der Elektronik 188

Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf.. 189

6





BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON HANDELSWAREN

WETTBEWERBSFÄHIG BLEIBEN DANK HANDEL

Die Beschaffung von Handelswaren, also Leistungen und Produkte, die an Kunden weitergegeben werden, wird immer wichtiger. Nun reicht es nicht mehr, die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens zu erfüllen. Stattdessen muss sich der Einkauf auch als verlängerter Arm der Kunden, aber auch eigener Bereiche sehen. Da Handelswaren oft Zukaufteile oder Komplementärprodukte sind, müssen Einkäufer die jeweils zugehörigen Hauptprodukte im Auge behalten. Diese Masterclass geht auf die Herausforderungen ein, mit denen Einkäufer von Handelswaren in diesem Kontext besonders oft konfrontiert sind.

ZIELGRUPPE: Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die Teile, Produkte und Leistungen beschaffen müssen, die für die Weitergabe an externe Kunden bestimmt sind, sowie Verantwortliche für den Projekteinkauf in allen Arten produzierender Unternehmen.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele

FACHLICHE LEITUNG: Michael Lampe



www.bme.de/handelswaren

SEMINARINHALTE

Lieferantenmanagement, Supply Chain Resilience und Risikomanagement beim Einkauf von Handelswaren

- Chancen und Risikoorientierte Lieferantenauswahl als Beitrag für die eigene Wettbewerbsfähigkeit, Lieferanten-Onboarding und -Off boarding
- Lieferantenmanagement (Entwicklung, Beziehung, Zusammenarbeit)
- Identifizierung und Bewertung von Risiken
- Nachhaltigkeit im Lieferantenmanagement und Risikomanagement

Wettbewerbsvorteile beim Handelswareneinkauf durch den Einsatz von KI

- Automatisiertes Listing neuer Sortimente und neuer Lieferanten
- Preisüberwachung durch Price Crawler
- AI im Sourcing und Category Management zur Identifikation neuer Lieferanten
- AI für Standardisierungen und Datenpflege im Category Management
- Einsatz von KI zur Vorbereitung von Saving Initiativen (Bündelung, Ausschreibung, Verhandlung)

Customer Dictated Material: Umgang mit Kundenvorgaben bei Handelswaren

- Definition von Customer Dictated Material (CDM)
- Möglichkeiten der Ablehnung oder Vermeidung von Herstellervorgaben in der strategischen Ausrichtung, Analyse der Kundenvorgaben und deren Motivation
- Mit Kostenanalysen taktischen und operativen Verhandlungsspielraum schaffen
- Customer-Dictated Material als Chance zum Benchm

Effiziente Beschaffungsprozesse im Einkauf von Handelswaren: Prozesse optimieren und Kosten sparen

- Einkaufsprozesse und ihre Bedeutung im Handelswareneinkauf
- Bedeutung von IT-Systemen im Einkauf von Handelswaren
- Einbindung von Lieferanten in den Einkaufsprozess und die Distribution, Drop Shipping Prozess
- Prozessoptimierung und -standardisierung im Handelswareneinkauf
- Retouren- und Claim-Management

Praxisbericht: Sicherstellung der Qualität der Handelswaren durch crossfunktionale Zusammenarbeit: Effektive Maßnahmen

- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit organisieren
- Ablauf des Beschaffungsprozesses definieren
- Risikomanagement cross-funktional gestalten
- Schnittstellenfunktion des Einkaufs
- Bedarfe gemeinsam mit den anderen Bereichen festlegen: Durch abteilungsübergreifende Zusammenarbeit Bedarfe erfolgreich festlegen und effektiver beschaffen

Identifikation von Bedarfen durch interne Kollaboration mit anderen Unternehmensbereichen

- Möglichkeiten der Bedarfsbündelung und -optimierung, Bestandspolitik
- Digitalisierung im Supply Chain Management

Praxisbericht: Erfolgsfaktoren für den Einkauf von Handelswaren in der Praxis

- Zielsetzungen beim Einkauf von Handelswaren Potenziale von Lieferanten effizient nutzen
- Besonderheiten im Lieferanten- und Risikomanagement

Global Sourcing im Handelswareneinkauf: Kosten senken, Beschaffung diversifizieren

- Vorteile und Risiken des globalen Einkaufs von Handelswaren
- Auswahl und Beurteilung von Lieferanten im globalen Kontext
- Lieferkettengesetz und Risikominimierung im globalen Handelswareneinkauf
- Interkulturelle Aspekte im globalen Einkaufsprozess

Praxisbericht: Besondere Vertragsinhalte und Haftungsfragen beim Einkauf von Handelswaren/Copyrightfragen: Mit Rechtssicherheit Streitigkeiten vermeiden und Geschäftsbeziehungen absichern

- Welche Klauseln dürfen nicht fehlen?
- Haftung des Einkäufers für Copyright-Verletzungen von Zulieferern
- Versicherungsfragen
- Anforderungen an Verpackungen – umweltrechtliche Compliance



29. – 30.06.2026



ONLINE



382610607



1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/handelswaren



STAHEINKAUF KOMPAKT

ESSENZIELLES WISSEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER IM STAHEINKAUF

Damit Sie sich auf dem Stahlmarkt besser zurechtfinden, beschäftigen Sie sich im Seminar mit den für den Stahleinkauf wichtigsten Themen. Sie besuchen die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp und erhalten essenzielle Informationen zum Werkstoff Stahl. Unsere Referenten geben Ihnen einen kompakten Überblick über die Stahlwelt (Marktstrukturen, Preisstrukturen und Rahmenbedingungen) sowie entsprechende Einkaufsstrategien und -instrumente.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger im Bereich Stahleinkauf sowie alle am Stahleinkauf beteiligten Fachkräfte, die einen Überblick über diese hoch-volatile Materialgruppe erhalten und ihr Wissen zu Markt und insbesondere Werkstoff auffrischen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Workshop, Checklisten

Werksbesichtigung: Bitte tragen Sie zur Besichtigung festes, geschlossenes Schuhwerk und körperbedeckende, schmutz-unempfindliche Kleidung.

SEMINARLEITUNG: Oliver Ellermann, RA Tim Lieber, Prof. Dr. Joachim Lueg und Dominik Henne



www.bme.de/bek-stk

SEMINARINHALTE

Die Struktur des Stahlmarktes

- › Stahl-Landkarte: wichtige Länder, Akteure, Beschaffungsmärkte
- › Struktur der Stahlindustrie in Deutschland und Europa
- › Entwicklung der stahlverarbeitenden Wirtschaftszweige
- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage sowie die wichtigsten Einflussfaktoren
- › Die Rolle Chinas auf dem Stahlmarkt

Preisentwicklungen heute und morgen

- › Kostentreiber bei der Stahlproduktion
- › Entwicklungen bei Vorprodukten und Stahlpreisen
- › Indikatoren zur Bewertung der weiteren Stahlpreisentwicklung
- › Informationsbeschaffung und -bewertung
- › [Link-/Adressliste zu Informationsquellen](#)

Beschaffungsformen rund um Stahl

- › Stahldistribution: Markt, Teilnehmer und Begrifflichkeiten
- › Geschäftsformen in der Stahldistribution
- › Stahlbeschaffung über Direktgeschäft, Stahl-Service-Center & Co.

Optimierung der gesamten Supply Chain in Zusammenarbeit mit Herstellern und Handel

- › Zusammenarbeit mit den Stahlhändlern
- › Das Wertschöpfungsnetz des Handels nutzen
- › Optimierung der gemeinsamen Bedarfsplanung

Den Stahleinkauf rechtlich absichern

- › Update nationales und internationales Kauf- und Handelsrecht
- › Zusammenspiel von Verkaufs- und Einkaufsbedingungen
- › Langzeit-Rahmenverträge: typische Stolperfallen vermeiden
- › Umgang mit einseitigen Vertragsanpassungen
- › [Checkliste zu typischen Stolperfallen](#)

Kurzworkshop: Rechtsfragen Stahleinkauf

- › Am realistischen Praxisfall schildert unser Rechtsanwalt die wichtigsten Dinge, die Sie beim Stahleinkauf beachten müssen.

Werkstoffwissen für den Einkauf: Stahl

- › Überblick zu Stahlsorten und Stahlgruppen
- › Einordnung und Bewertung der unterschiedlichen Stahlprodukte: Bleche, Rohre, Walzdraht, Form-, Blank- und Profilstähle, Guss- und Schmiedeteile
- › Herstellungsverfahren im Vergleich, Weiterverarbeitung und Prüfung
- › Technologietrends: Weiterentwicklung von Werkstoff und Bauteilen

Strategischer Stahleinkauf trotz volatiler Märkte

- › Der Stahlmarkt aus Sicht des Einkaufs: Beobachtung und Einschätzung
- › Bedeutung von Kostenentwicklungen bei Rohstoffen und Vorprodukten
- › Entwicklung, Ausrichtung und Anpassung der Materialgruppenstrategie

Einkaufsinstrumente zur Preis- und Mengenabsicherung

- › Aufbau und Optimierung des Lieferantenportfolios
- › Optimierung der Bedarfsstruktur
- › Zusammenarbeit mit Stahlhandel und Stahl-Service-Centern
- › Value Management als Mittel zur Materialkostensenkung
- › Möglichkeiten zur Preisabsicherung



+ Lebendige Praxis statt grauer Theorie!

Zum Abschluss des ersten Seminartages besuchen Sie die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp und haben so die Möglichkeit, Stahlherstellung live zu erleben.

In Kooperation mit:



BDS AG – Bundesverband
Deutscher Stahlhandel



09. – 10.06.2026
01. – 02.09.2026
10. – 11.11.2026

DUISBURG
DUISBURG
DUISBURG

352606033
352609035
352611007

1.795,-
1.795,-
1.795,-

PRÄSENZ:
1. Tag: 11.00 – ca. 18.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STRATEGISCHE STAHL- UND ROHSTOFFBESCHAFFUNG

SOURCING-STRATEGIEN – ABSICHERUNGSTRUMENTE – RISIKOMANAGEMENT

Das Seminar vermittelt praxisnahes Know-how beim globalen Einkauf von Stahl und Rohstoffen. Sie informieren sich über die aktuelle Markt- und Preislage und erfahren, wie erfolgreiche Strategien und Instrumente in der Stahl- und Rohstoffbeschaffung eingesetzt werden. Sie erfahren außerdem, wie Sie eine kostenoptimale Versorgung sicherstellen und welche Möglichkeiten Ihnen bei Preis- und Materialkostensteigerungen, Lieferverzug und Risikoabsicherung zur Verfügung stehen. Die Auswirkungen aktueller Krisen werden ebenfalls behandelt. Darüber hinaus betrachten wir Green Steel in Hinblick auf Kostenstrukturen und den aktuellen Status der Einführung am Markt. Am Ende der Veranstaltung können Sie Vorstellungen entwickeln, wie ein modernes Beschaffungskonzept bei Ihnen aussehen könnte.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar wurde konzipiert für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf von Stahl und Rohstoffen, Global Sourcing, Einkauf, strategischer und operativer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management sowie Projektmanagement Einkauf.

METHODIK: Praxisnähe durch Vorträge, Praxis- und Fallbeispiele. Sie können mit den Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: Thomas Heyden, Holger Rogge



www.bme.de/bek-rsb

SEMINARINHALTE

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends im Stahl- und Rohstoffmarkt

- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt
- › Auswirkungen der globalen Angebots- und Nachfragedynamik auf dem Beschaffungsmarkt in Deutschland
- › Kräftespiel der Marktteilnehmer: Produzenten, Handel und Verbraucher
- › Edelstahlbedarf und -verwendung
- › Green Steel: aktueller Status und Ausblick

Preisbildung

- › Hintergründe
- › Risikofaktoren
- › Status Stahlpreise weltweit
- › Preisvergleich konventionell vs. Green Steel

Partnerschaften und Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette

- › Versorgungssicherheit durch langfristige Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- › Analyse der Beschaffungsprozesse
- › Konzeption von Partnerschaften am Beispiel Stahlbeschaffung
- › Kosten- und Nutzenbetrachtung
- › [Praxisbeispiel](#)

Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

- › Auswirkungen der Stahl- und Rohstoffpreisentwicklung auf die Lieferkette
- › Aktuelle und zukünftige Preisentwicklungen für ausgewählte Rohstoffe
- › Weitergabe der Rohstoffkostensteigerungen an die Abnehmer
- › Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

Absicherungsmittel und Instrumente gegen Preisschwankungen

- › Wie Sie das Risiko steigender Stahl- und Rohstoffpreise auffangen können
- › Strategien gegen Preiserhöhungen
- › Welche Absicherungsinstrumente können Sie bei Preisschwankungen nutzen?
- › [Mit Checkliste für die Praxis](#)

Weltweite Stahlbeschaffung – Methoden und effiziente Beschaffungsstrategien

- › Systematische Betrachtung des Weltstahlmarktes: Länder, Anbieter und Produkte
- › Beschaffungsmarktforschung: Instrumente und Prozesse bei der globalen Stahlbeschaffung
- › Systematischer Aufbau von weltweiten Lieferantenbeziehungen

Effizientes Risikomanagement bei der Stahl- und Rohstoffbeschaffung

- › Markt- und Preisentwicklungen: Einfluss der Rohstoffpreise und des US-Dollar auf die Beschaffung
- › Bestimmung der Risikopositionierung und Festlegung der Ziele
- › Aufbau einer effizienten Risikomanagementstrategie

Aufbau einer optimalen Beschaffungsstrategie

- › Entwicklung einer „Mind-Map“ als Baustein für die optimale Beschaffungsstrategie
- › Aufbau einer modernen Beschaffungsstrategie, die die Gegebenheiten des Marktes berücksichtigt

Möglichkeiten der Risikoabsicherung mittels Rohstoff-Hedging

- › Absicherung versus Spekulation
- › Wie Sie bei ausgewählten Rohstoffgruppen Hedgingkonzepte effizienter einsetzen
- › Reduzierung des Rohstoffpreisiskos durch Hedging
- › [Praxisbeispiel](#)



21. – 22.04.2026
29. – 30.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630412
382631033



1.495,-
1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr
2. Tag: 10.00 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS EINKAUF VON STAHL UND ANDEREN METALLISCHEN WERKSTOFFEN

AKTUELL KRITISCHE FRAGEN/GLOBALE ENTWICKLUNGEN UND RISIKEN

Die konjunkturelle Krise und Verwirrungen durch neue Zölle treffen den Stahl- und Aluminiummarkt mit voller Wucht. Unternehmen sind bei Stahl- und Aluminiumkäufen wieder stärker gezwungen, auf den Preis zu achten. Gleichzeitig hat es auf der Angebotsseite starke Konsolidierungen gegeben. Zur selben Zeit sorgen EU-Initiativen wie CSDDD, CBAM und Safeguards für neue Komplexität. Für den Einkauf wird es immer schwieriger, Savings, Nachhaltigkeitsanforderungen und Verfügbarkeit unter einen Hut zu bringen. Auf der BME Masterclass „Einkauf von Stahl und anderen metallischen Werkstoffen“ schauen wir uns an, wie dieser schwierige Spagat gelingen kann.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fach- und Führungskräfte der Stahl verarbeitenden Industrien und des Stahlhandels. Wir erwarten all diejenigen, die maßgeblich am strategischen Stahleinkauf in ihrem Unternehmen beteiligt sind und/oder ein konzentriertes Update zu den Marktentwicklungen und Handlungsstrategien des Einkaufs suchen: Mitglieder der Geschäftsleitung, Einkaufsleiter, Supply Chain Manager, Stahleinkäufer, Commodity Manager Stahl, Global Sourcing Supply Chain Management, Einkaufsentscheider im Projekteinkauf, Qualitätsmanagement

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte

FACHLICHE LEITUNG: Chris Groger

 www.bme.de/stahleinkauf

SEMINARINHALTE

Überblick: Geflecht Stahlhersteller, Nachfrager und Händler

- › Globaler Stahlmarkt: Das hat sich in den letzten 12 Monaten geändert
- › Neue Herausforderungen für Stahleinkäufer
- › Neu aufgetauchte Risiken
- › Welche Akteure bestimmten (neu) den Stahlmarkt?

Aktuelle Entwicklungen bei regionalen Brennpunkten

- › USA
- › EU
- › China
- › Türkei
- › Indien

Welche Informationsquellen nutze ich als Stahleinkäufer?

- › Datenbanken und Börsen im Netz und ihr Nutzen
- › Bezahlte Anbieter/Dienste
- › Verwertbarkeit historischer Daten

Aktuelle Entwicklung der globalen Wirtschaft und Auswirkung auf den Stahlmarkt

- › Anpassungen der Beschaffungsstrategien, z.B. China Decoupling
- › Neue Herausforderungen für den Stahleinkauf, z.B. Lohn- & Energiekosten
- › Markttrends & Indizes

Praxisbericht: Stahleinkauf bei Schmitz Cargobull – ein Praxisbericht

- › Stahleinkauf in der Nutzfahrzeugbranche
- › Kostenkalkulation, Verhandlungstaktiken und Beschaffungsstrategien in volatilen Märkten

Rolle des Stahlhandels in Abgrenzung zu den Stahlherstellern

- › Wann brauche ich einen Händler?
- › Welche Vor- und Nachteile hat der Bezug beim Händler?

Wie der Einkauf eine größere Rolle bei der Spezifikation gegenüber der Fachabteilung spielen kann

- › Welche Informationen brauchen Einkäufer von den Fachabteilungen?

- › Wichtigste Beschaffenheiten, die in eine Spezifikation gehören
- › Wo müssen Einkäufer bei der Spezifikation intervenieren?

Umgang mit/Entsorgung von Stahlschrott

- › Wichtigste Preisentwicklungen bei Stahlschrott
- › So können wir von Stahlschrott profitieren
- › Schrottrückvergütung: Was bekommt man für Stahl, den man zurück gibt?
- › Grüner Stahl und Sustainability
- › Was macht „Grünen Stahl“ grün?
- › CO₂-Footprint in der Lieferkette

Praxisbericht: Rechtliche Fallstricke und Trends beim Stahleinkauf

- › Rechtliche Besonderheiten beim Stahleinkauf
- › Klauseln zur Preis- und Liefersicherheit, AGB-Gestaltung
- › Bedeutung des Eigentums
- › Einzelthemen: Lieferkettengesetz, Safeguard, Sanktionen

Auswirkungen von rechtlichen Regularien: CBAM und EU-Safeguard

- › Kostenseitige Auswirkungen dieser Regularien
- › Umgang mit Zöllen, Strafzöllen und Handelsrestriktionen

Risikomanagement für den Stahleinkauf (Beispiel Hedging)

- › Aktuelle Marktsituation in der Beschaffung von Stahl
- › Angepasstes Risikomanagement für die wichtigsten Regionen
 - Nordamerika
 - Europa und Türkei
 - Asien
 - Indien
- › Mögliche Lösungsansätze für die Praxis

Szenarien für die nächsten fünf Jahre: Mögliche Entwicklungen des Stahlmarktes und die Auswirkungen

- › Abschwächung/Rezession Weltkonjunktur
- › Auswirkungen Eskalation Zollkriege
- › Auswirkungen von unvorhergesehenen Großereignissen
- › Auswirkungen der Elektromobilität auf den Stahleinkauf



24. – 25.09.2026



DUISBURG



382610903



1.595,-
zzgl. MwSt.



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



STRATEGISCHE BESCHAFFUNG VON INDUSTRIEMETALLEN

SOURCING-STRATEGIEN – ABSICHERUNGSTRUMENTE – RISIKOMANAGEMENT

Das Seminar vermittelt praxisnahes Know-how beim globalen Einkauf von Industriemetallen. Sie informieren sich über die aktuelle Markt- und Preislage und erfahren, wie erfolgreiche Strategien und Instrumente in der Beschaffung eingesetzt werden. Sie erfahren außerdem, wie Sie eine kostenoptimale Versorgung sicherstellen und welche Möglichkeiten Ihnen bei Preis- und Materialkostensteigerungen, Lieferverzug und Risikoabsicherung zur Verfügung stehen. Darüber hinaus behandelt das Seminar, welchen Einfluss die neue „EU-Verordnung zur Festlegung von Pflichten in der Lieferkette von Konfliktmineralien“ für den Einkauf hat.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar wurde konzipiert für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf von Industriemetallen und Rohstoffen, Global Sourcing, strategischer und operativer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management sowie Projektmanagement.

METHODIK: Praxisnähe durch Vorträge, Praxis- und Fallbeispiele.
Sie können mit dem Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge



www.bme.de/bek-inm

SEMINARINHALTE

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends auf dem Markt für Industriemetalle

- › Bedarf und Verwendung von Industriemetallen
- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt
- › Auswirkungen der globalen Angebots- und Nachfragedynamik auf dem Beschaffungsmarkt in Deutschland
- › Kräftespiel der Marktteilnehmer: Produzenten, Distribution und Verbraucher

Partnerschaften und Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette

- › Analyse der Beschaffungsprozesse
- › Versorgungssicherheit durch kooperative Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- › Konzeption von Partnerschaften am Beispiel Industriemetalle
- › Chancen und Risikobetrachtung
- › Praxisbeispiel

Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

- › Auswirkungen der Preisentwicklung auf die Lieferkette
- › Aktuelle und zukünftige Preisentwicklungen für ausgewählte Rohstoffe
- › Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

Absicherungsmittel und Instrumente gegen Preisschwankungen

- › Wie Sie das Risiko steigender Rohstoffpreise auffangen können?
- › Strategien für/gegen Preiserhöhungen
- › Welche Absicherungsinstrumente können Sie bei Preisschwankungen nutzen?
- › Mit Checkliste für die Praxis

Weltweite Beschaffung von Industriemetallen – Methoden und effiziente Beschaffungsstrategien

- › Systematische Betrachtung des Weltmarktes von Industriemetallen
- › Beschaffungsmarktforschung: Instrumente und Prozesse bei der globalen Beschaffung von Industriemetallen
- › Besonderheiten in der Differenzierung innerhalb des Global Sourcing
- › Systematischer Aufbau von weltweiten Lieferantenbeziehungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



Welchen Einfluss hat die EU-Verordnung (gültig seit 01.01.2021) zur Festlegung von Pflichten in der Lieferkette von Konfliktmineralien?



09.09.2026



ONLINE



382630912



zzgl.
MWSt.

895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr

BME MARKET RESEARCH

MIT FUNDIERTEM WISSEN ZUR GEEIGNETEN ERFOLGSSTRATEGIE

Der Einkauf wird oftmals als selbstverständlich betrachtet, dabei ist er Dreh- und Angelpunkt der Wertschöpfungskette; aber wie gut ist die eigene Einkaufsperformance? Wo liegt Optimierungspotenzial? Welche Innovationen machen für uns besonders Sinn? Der BME erhebt im Rahmen seiner Market Research Services ein breites Spektrum an professionellen Kennzahlen und Marktinformationen, die Einkaufsentscheider im strategischen und operativen Geschäft unterstützen und sie im Wettbewerb nach vorne bringen.

BME-BENCHMARK TOP-KENNZAHLEN IM EINKAUF INKL. DATENPAKET

Mit seinem **BME-Benchmark Top-Kennzahlen im Einkauf** definiert der BME Standards für die Messung der Leistung und Qualität der Beschaffung und ermöglicht den anonymen Vergleich mit der Konkurrenz.

Durchschnittswerte

Der Benchmark beinhaltet die **Durchschnittswerte** aller teilnehmenden Unternehmen und Mittelwerte der einzelnen Branchengruppen und Umsatzklassen, um eine geeignete Vergleichsbasis zu schaffen. Die Bandbreite der Performanceergebnisse wird für jede Kennzahl ersichtlich und ermöglicht, die eigene Position im Wettbewerb zu erkennen und in welchen Bereichen Optimierungspotenzial besteht.



„Best in Class“-Werte

Neben den Durchschnittswerten veröffentlicht der BME eine Ausgabe mit den **„Best in Class“-Werten**, in der die besten Ergebnisse je Kennzahl im Einzelnen abgebildet werden. Eine solche Aufstellung lässt Rückschlüsse zu, wie viel Potenzial in Ihrem Einkauf steckt, wo Sie im Vergleich zu den Besten stehen und welche Ergebnisse mit optimierten Prozessen potenziell erreichbar sind.

Turnus: jährlich | Einzelausgabe: 1.795,- € zzgl. MwSt. | Paket: 2.995,- € zzgl. MwSt.

BME-BENCHMARK FIRMENFAHRZEUGE INKL. DATENPAKET

Der **BME-Benchmark Firmenfahrzeuge** enthält strategische Kennzahlen zu Kosten, Prozessen, Organisation und Vertragsmanagement, die bei den teilnehmenden Unternehmen abgefragt wurden. Darüber hinaus berücksichtigt der Benchmark neben Pkw-Fuhrparks und E-Mobilitätskonzepten erstmals auch Nutzfahrzeuge. Damit bietet er fundierte Einblicke in aktuelle Entwicklungen und bewährte Best Practices.

Turnus: jährlich | Preis: 1.380,- € zzgl. MwSt.

BME-BENCHMARK GEHÄLTER IM EINKAUF INKL. DATENPAKET

Basierend auf einer der größten Gehaltsumfragen im Einkauf erhalten Nutzer nicht nur aktuelle Marktdaten, sondern auch einen sofort einsetzbaren Analyse-Report mit der Interpretation zentraler Trends und individuellen Filtermöglichkeiten – etwa nach Branche, Region, Unternehmensgröße, Rolle oder Erfahrungsniveau. Enthalten sind strukturierte, geprüfte und anonymisierte Gehaltsangaben sowie ein Excel-Datenpaket mit sofort nutzbaren Visualisierungen als Grundlage für fundierte Entscheidungen.

Preis: 980,- € zzgl. MwSt.

HCOB EINKAUFSMANAGERINDEX DEUTSCHLAND (EMI)

Um sich über die allgemeine konjunkturelle Marktsituation und die weiteren wirtschaftlichen Aussichten auf dem Laufenden zu halten, bietet der BME den **HCOB Einkaufsmanagerindex Deutschland (EMI)** an, einen monatlichen Frühindikator zur prognostizierten wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland.

Turnus: monatlich | Preis 490,- € zzgl. MwSt.

BME-MARKTINFORMATIONEN

Darüber hinaus veröffentlicht der BME Marktinformationen, die Entwicklungen und Trends darstellen, um marktspezifische Bewegungen besser zu verstehen und Risiken und Chancen adäquat ableiten zu können. Aktuell bieten wir Marktinformationen zu Rohstoffen sowie Frachten an.

BME-Marktinformationen Frachten (Komplettlading)

Die **BME-Marktinformationen Frachten** berichten über Straßenfrachten für Lkw bis 80cbm Laderaum im nationalen und internationalen Verkehr mit Bezug zu Deutschland und werden in Kooperation mit der Firma Frachtrasch international Deutsche Frachtenprüfungsstelle Otto Rasch GmbH & Co. KG erstellt.

BME-Marktinformationen Rohstoffe

Die **BME-Marktinformationen Rohstoffe** analysieren die wichtigsten Industrie- (Aluminium, Kupfer, Stahlschrott, Eisenerz, Nickel, Zinn, Zink, Blei) und Edelmetalle (Gold, Platin, Palladium, Silber) sowie Energie (Rohöl, Kohle, Gas) und zeigen die Entwicklung der letzten Monate.

Turnus: quartalsweise | Einzelausgabe: 680,- € zzgl. MwSt. | Jahresabonnement: 1.480,- € zzgl. MwSt.





KOSTENOPTIMIERUNG SCHMIEDETEILE

Kosten- und Prozesstransparenz herzustellen ist, neben dem Marktwissen, eine der wichtigsten Voraussetzungen, damit Sie Ihre Warengruppe bestmöglich beherrschen. Nur wenn Sie die Prozess- und Kostenstrukturen verstehen, können Sie Optimierungshebel erarbeiten und somit die passende Einkaufsstrategie für die Warengruppe Schmiedeteile in Ihrem Unternehmen ableiten. Schmiedeteile sind sehr technische Produkte und oft wird die Kostenstruktur durch Zuschläge und intransparente Fertigungsprozesse sowie deren Kosten verschleiert. Sie lernen, Kostenstrukturen zu verstehen und somit die Lieferantenleistungen richtig einzuschätzen, Potenziale zu bestimmen und in Ihrer Einkaufsstrategie umzusetzen. Entsprechendes Marktwissen wird Ihnen die Möglichkeit geben, neue Wege zu gehen und somit mit einem umfangreichen Spektrum Optimierungen in Ihrem Unternehmen umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Schmiedeteilen (Fokus Gesenkschmiedeteile), Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf sowie Projekteinkauf, die das Thema Materialkostenoptimierung für ihre Materialgruppe vertiefen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Martin Brandstetter oder Manuel Günzel



www.bme.de/bek-sch

SEMINARINHALTE

Kompetenzprofil für den Einkauf von Schmiedeteilen

- › Rollenprofil
- › Fachkompetenzen
- › Methodenkompetenzen

Materialgruppe Schmiedeteile

- › Materialgruppenstrategie
- › Systematische Auswahl von Referenzteilen
- › Anforderungsprofil und Bewertungskriterien für Lieferanten

Marktentwicklungen, Preistendenzen und Kostenstrukturen

- › Globale Beschaffungsmärkte für Schmiedeteile im Überblick
- › Beschaffungsmarktrecherche zum Aufbau alternativer Lieferanten
- › Kritische Erfolgsfaktoren bei der Zusammenarbeit mit ausländischen Lieferanten
- › Typische Einflussfaktoren auf den Preis (TCO-Analyse)
- › Preiseinflussfaktoren und Marktbesonderheiten bei Gesenkschmiedeteilen

Kosten(-struktur)analysen Gesenkschmiedeteile und spanende Bearbeitung

- › Prozessauditierung als Hilfsmittel: kostenbeeinflussende Faktoren bewerten
- › Ableiten von Kostenstrukturinformationen
- › Bewertung der Kostenelemente (Praxisbeispiele)
- › Unterschiede der Kostenstrukturanalyse bei Gesenkschmiedeteilen

Praxisübung Kostenstrukturanalyse

- › So bringen Sie Transparenz in die Lieferantenkalkulation!
- › Rekalkulation eines Schmiedeteils mit einer spanenden Bearbeitung
- › Erarbeitung von Optimierungshebeln

Materialpreismonitoring als Instrument des Kostenstrukturcontrollings

- › Analyse der Materialpreisentwicklung
- › Bewertung der Veränderungen
- › Ableitung von (Ver-)Handlungsbedarfen

Erfahrungsaustausch zum Praxistransfer – Kostensenkungspotenziale mit dem Lieferanten erarbeiten

- › Erfahrungen und Ansätze der Teilnehmer
- › Was sind Mythen, was können echte Potenziale sein?
- › Technologieexpertise für konstruktive Optimierungspotenziale



Um für Sie ein erfolgreiches und möglichst an Ihren Fragestellungen orientiertes Seminar gestalten zu können, bitten wir Sie, exemplarische Zeichnungen Ihrer Schmiedeteile mit zum Seminar zu bringen. Unser Seminarleiter wird die Beispiele dann an einigen ausgewählten Zeichnungen aus dem Teilnehmerkreis besprechen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

27. – 28.04.2026 26. – 27.10.2026	ONLINE ONLINE	382630420 382631025	1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



FUNDIERTES GUSS-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

In diesem Seminar lernen Sie, die verschiedenen Gussverfahren zu vergleichen und zu bewerten. Außerdem erfahren Sie, welche Potenziale es für Sie im Guss-Einkauf auf den verschiedenen Beschaffungsmärkten gibt.

Verfahren und Werkstoffe im Seminar: Dauerformguss (Aluminium, Magnesium, Kupfer, Zink), Sandguss mit verlorenen Formen (Gusseisen, Stahl, Aluminium), Fein-/Genauguss mit verlorenen Formen (Stahl, Titan, Nickel-Basis)

ZIELGRUPPE: Mit diesem Seminar richten wir uns an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Gussteile/Commodity Management Castings, Strategischer Einkauf, Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf/Projekteinkauf, Supply Management/Supply Chain Management.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Tag 1: Dr.-Ing. Matthias Bünck oder Heiner Michels oder Dr.-Ing. Sebastian Tewes, Tag 2: Thassilo U.G. König



www.bme.de/bek-gus

SEMINARINHALTE

Tag 1

Einführung in die Grundlagen des Gießens

- › Schmelzen und Erstarren von Gusslegierungen
- › Formfüllung, Schwindung, Speisertechnik

Die verschiedenen Gießverfahren und Gusswerkstoffe

- › Grundlagen und Vergleich der Gießverfahren
 - Dauerformguss: Schwerkraftkokillenguss, Kippkokillenguss, CPC/Niederdruckguss, Druckguss, Rotacast-Verfahren
 - Sandguss/Guss mit verlorenen Formen: Formstoffe, Herstellung von Formen und Kernen, Nassguss
 - Feinguss/Genauguss: Bridgman-Verfahren, Blockform-Verfahren, Lost-Foam-Verfahren, Keramikform-Verfahren
- › Grundlagen und Vergleich der Gusswerkstoffe
 - Aluminium
 - Magnesium
 - Gusseisen
 - Stahl
 - Kupfer
 - Zink
 - Titan, Sonderlegierungen
- › Vor- und Nachteile der verschiedenen Gießverfahren und Werkstoffe

Zusammenhänge zwischen Werkstoff, Bauteil, Form und Gießverfahren

- › Welche Zusammenhänge existieren im 4-Säulen-System Werkstoff, Bauteil, Form und Gießverfahren?
- › Wie wirken sich technische Risiken im Produktionsprozess auf das fertige Gussteil aus?
- › Welche technischen Faktoren beeinflussen die Werkzeugkosten?
- › Gussfehler erkennen, verstehen und vermeiden
- › Umgang mit Qualitätsrisiken, Fehlergrenzen, Anforderungsprofilen, Prüfmethode und Qualitätssicherungsvereinbarungen

Hilfsmittel bei der Entwicklung und Herstellung von Gussteilen

- › Numerische Simulation
- › Rapid-Verfahren, 3D-Sanddruck
- › Qualitätssicherungsmaßnahmen

Tag 2

Einkauf von Gussteilen: Aktuelle Entwicklungen, Chancen und Risiken für den Einkauf

- › Aktuelle Marktentwicklungen: Preise, Nachfrage, Anbieterstrukturen
- › Einfluss von Preisentwicklungen bei Rohmaterialien
- › Besonderheiten der Beschaffungsmärkte für Gussteile in Westeuropa, Mittel- und Osteuropa sowie Asien
- › Nachvollziehbarkeit von Preisen und Materialzuschlägen

Lieferantenmanagement im Guss-Markt

- › Auswahl von Guss-Lieferanten und Bewertung der Leistungen
- › Integration, Bindung und Weiterentwicklung der Lieferanten
- › Risikobewertung der Lieferanten: Sicherstellung von Verfügbarkeiten und Supplier Health Check

Workshop: Kostenmanagement im Gussteile-Einkauf

- › Monitoring der Materialpreise
- › Entwicklungen der Lohnkosten
- › Kaufmännische Beurteilung der Fertigungs-Einflussfaktoren

Preistendenzen und Kostenstrukturen erkennen

- › Kostenstrukturen bei Sand-, Kokillen- und Druckguss
- › Bestimmung und Bewertung von Kostentreibern
- › Kostenanalyse und Erarbeitung von Zielkosten

Kostenpotenziale bei werkzeuggebundenen Gussteilen

- › TCO-Betrachtung unter Einbeziehung der Werkzeugstandzeiten
- › Transparenz der Werkzeug- und Modellkosten
- › Alternativen zu etablierten Fertigungsmethoden zur Herstellung von Modellen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



25. – 26.06.2026
21. – 22.09.2026



HANNOVER
BONN



352606023
352609018



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 18.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PRAXISWORKSHOP: STELLHEBEL IM KUNSTSTOFFEINKAUF

ERFOLGREICHE BESCHAFFUNG VON TECHNISCHEN UND STANDARD-THERMOPLASTEN

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Handlungsmöglichkeiten im Kunststoffeinkauf sowie über die Einsatzmöglichkeiten ausgewählter Methoden und Einkaufsinstrumente. Durch die Vermittlung von Kenntnissen über Materialeigenschaften, Verarbeitungsverfahren und Beschaffungsrisiken erweitern Sie Ihre Handlungsoptionen für eine erfolgreiche Kunststoffbeschaffung.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management, die sich mit der Beschaffung von Technischen und/oder Standard-Thermoplasten befassen.

Das Seminar eignet sich auch für Neu- und Quereinsteiger.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



www.bme.de/bek-kun

SEMINARINHALTE

Kunststoffe – Übersicht und Nomenklatur

- › Kunststofftypen und Kategorien
- › Klassifizierung und ausgewählte Handelsbezeichnungen

Materialauswahl – wertanalytische Ansätze

- › Die maßgeblichen Kunststofftypen
- › Eigenschaften und Anwendungen
 - Commodities (PE, PP, PS u.a.)
 - Technische Kunststoffe (PA, PC, ABS, PBT u.a.)
- › Auswahl: first time right
- › Ganzheitliche Ansätze (technisch und kaufmännisch)
- › Übung: Auswahl des „richtigen“ Materials für unterschiedliche Anwendungen

Kosteneinsparung über die Wahl des richtigen Verarbeitungsverfahrens

- › Überblick über die wichtigsten Verarbeitungsverfahren
 - Spritzgießen
 - Blasformen
 - Extrusion
 - Thermoformen
- › Nachhaltige Kostenvermeidung
- › Wie kann der Einkauf die Technik unterstützen?
 - Entwicklung
 - Projektierung
 - Serie

Der deutsche Kunststoffmarkt – Status quo und Ausblick

- › Rohstoffe
- › Verarbeitung
- › Maschinenbau

Ausgewählte Herstellungsketten von Kunststoffen

- › Wie sieht die Wertschöpfungskette aus?
- › Welchen Einfluss haben die Rohstoffe Öl und (Schiefer-)Gas?
- › Ausgewählte Herstellungsketten

Professionelles Lieferantenmanagement

- › Zahlen, Daten, Fakten: die eigenen und potenziellen Lieferanten kennen
- › Aufbau eines strategischen Lieferantenportfolios
- › Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Lieferanten
- › Bewertung der Lieferantenleistung

Risikomanagement im Kunststoffeinkauf

- › Strukturierte Risikoanalyse
- › Kaufmännische und technische Zusammenhänge
- › Aktive Risikosteuerung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2026



MANNHHEIM



352604021



zzgl.
MWSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BESCHAFFUNG VON WERKZEUGEN FÜR KUNSTSTOFFTEILE

KALKULATIONSMETHODEN – BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN – VERTRAGSGESTALTUNG

Preis und Qualität von Kunststoffteilen werden wesentlich durch die Konzeption, Qualität und Kosten des entsprechenden Werkzeugs beeinflusst. Insofern ist es unerlässlich, sich mit Kalkulationsmethoden, Kostentreibern und Beschaffungsstrategien auseinanderzusetzen. Darüber hinaus lernen Sie, die Risiken in bestehenden Werkzeugverträgen zu erkennen und zukünftige Werkzeugverträge optimal zu gestalten.

ZIELGRUPPE: Verantwortliche, die für die Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile bzw. für den Einkauf von Kunststoffteilen (Spritzgießteile und/oder Elastomerteile) zuständig sind. Hierbei richtet sich das Seminar sowohl an diejenigen, die Werkzeuge beschaffen, um ihre eigene Produktion sicherzustellen, als auch an diejenigen, die das Werkzeug einem Dritten (z.B. Spritzgussunternehmen ohne eigene Werkzeugfertigung) beistellen.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Checklisten, Besprechung konkreter Vertragsklauseln. [Für den Rechtsteil haben Sie die Möglichkeit, uns vorab Ihre Fragen sowie Auszüge/individuelle Klauseln aus Ihren Werkzeugverträgen zuzusenden.](#) Dieses Seminar ersetzt keine Rechtsberatung.

SEMINARLEITUNG: Chris Groger, RA Christian Thomas Stempfle



www.bme.de/kik-wkz

SEMINARINHALTE

Total Cost of Ownership und Beschaffung des Werkzeugs

Das Werkzeug als entscheidender Erfolgs- und zugleich Kostenfaktor

- › Zusammenhang Werkzeug und Kunststoffteil
- › Die Rolle des Werkzeugs
- › Kalkulationsmethoden für Werkzeuge
- › Kosten für Wartung und Instandhaltung

Kostentreiber und Stellhebel für den Einkauf

- › Vorgegebene Rahmenbedingungen beachten
- › Mögliche Beschaffungsmärkte
- › Einflussfaktoren auf den Werkzeugpreis
- › Cost Breakdown

Beschaffung des Werkzeugs

- › Wer beschafft – mein Lieferant oder ich?
- › Spezifikation für Werkzeuge
- › Beschaffung von Werkzeugen: Märkte, Qualität, Preis

Wichtige Beschaffungsmärkte für Werkzeuge

- › Die Beschaffungslandkarte im Überblick: Welche Werkzeuge können wo beschafft werden?
- › Entwicklung von Beschaffungsmärkten und Lieferantenstrukturen
- › Technischer Stand der Werkzeug- und Formenbauer in den einzelnen Ländern
- › TCO-Betrachtung der Beschaffungsmärkte: Lohnt sich die globale Beschaffung?
- › [Checkliste für die wichtigsten Regionen](#)

Das Werkzeug beim Lieferantenwechsel

- › Technische Möglichkeiten des „Wiedereinsatzes“
- › Anfallende Kosten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

Optimale Gestaltung von Werkzeugverträgen

Arten der Werkzeugverträge und ihre Vor- und Nachteile

- › Überblick zu den Vertragsarten und ihren Unterschieden
- › Pflichten für den Lieferanten, Rechte für den Einkauf
- › Verhältnis dieser Werkzeugverträge zum Liefervertrag

Das Lasten- und Pflichtenheft aus rechtlicher Sicht

- › Bedeutung des Lasten-/Pflichtenheftes für die Lieferantenbeziehung
- › Wichtige Inhalte – worauf Sie achten müssen

Vertragliche Absicherung garantierter Ausbringungsmengen

- › Absicherung von Ausbringungsmengen der Werkzeuge (Schusszahlen)
- › Nichterfüllung und rechtliche Möglichkeiten des Einkaufs

Sicherung des Eigentums an den Werkzeugen

- › Eigentumsregelung, wenn das Werkzeug beim Lieferanten verbleibt
- › Zugriff auf das Werkzeug in der Lieferanteninsolvenz

Schutz von Dokumentation, Werkzeugkonstruktion und Know-how

- › Sicherung von Dokumentation und Werkzeugkonstruktion
- › Know-how-Schutz
- › Was tun, wenn bei Altverträgen keine entsprechende Regelung vorhanden ist?

Wie sehen optimale Verträge aus?

- › Die wichtigsten Vertragsbestandteile im Überblick
- › Sinnvoller Vertragsaufbau und wichtige Klauseln
- › Wartung, Pflege, Gewährleistung
- › [Checkliste mit den wichtigsten Vertragsbestandteilen](#)



29. – 30.06.2026
26. – 27.11.2026



NÜRNBERG
ONLINE



352606027
382631123



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

NEUES RISIKOMANAGEMENT IM CHEMIE-EINKAUF

VOM RISIKO ZUR RESILIENTEN STRATEGIE – CHEMIE-EINKAUF ZUKUNFTSSICHER GESTALTEN

Globale Lieferketten, volatile Rohstoffmärkte und neue rechtliche Anforderungen stellen den Chemie-Einkauf vor komplexe Herausforderungen. Diese Masterclass vermittelt praxisnahes, strategisches und rechtssicheres Know-how, um Risiken gezielt zu erkennen, zu bewerten und mit modernen Methoden zu steuern. Sie erhalten konkrete Tools und Best Practices für einen widerstandsfähigen Einkauf und erfahren, wie Sie Ihre Supply-Strategien flexibel anpassen und Krisen souverän meistern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte der chemischen Industrie und ihrer Abnehmerbranchen, insbesondere Entscheider und Verantwortliche aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Global Sourcing, Supply Chain Management, Commodity Management, Rohstoffeinkauf, Einkauf Vorprodukte, Risikomanagement und Business Analysis

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Beispiele und Gruppenarbeit

FACHLICHE LEITUNG: Dimitrios Koranis



www.bme.de/risikomanagement-chemie

INHALTE

MARKTENTWICKLUNGEN & ZUSAMMENHÄNGE VERSTEHEN

Risikomanagement im Chemie-Einkauf/Umfeld und Einflussfaktoren

- Weltwirtschaftliche Entwicklungen
- Industriekennzahlen in Deutschland
- Wesentliche Kennzahlen und deren Entwicklung in der Chemie-Industrie
- VCI: Rückblick – Status – Ausblick
- Herausforderungen: Was ist in der Pipeline, welche Faktoren werden einen Einfluss haben?

Zusammenhänge und deren Wirkung auf die Lieferkette

- Anwendungen und Zukunftstechnologien
- Auswirkungen auf Rohstoffe (exemplarische Beispiele) und deren Nachfrageentwicklung
- Herstellungsketten und technologische Disruption
- Die Märkte im Wandel
- Die Rolle Chinas

RISIKOMANAGEMENT AUF DEN PRÜFSTAND STELLEN

Präventives Risikomanagement für resiliente Wertschöpfungsketten

- Bedeutung der Änderungen für Ihr Risikomanagement
- Analyse potenzieller Risiken im Chemie-Einkauf, exemplarische Beispiele bei organischen/anorganischen Werkstoffen
- Quantifizierung von Risiken
- Ableitung von Maßnahmen zur Risikosteuerung
- Anpassung des Risikomanagementprozesses
- Auswirkungen auf die Beschaffungsstrategie

Flexibilisierung des Vertragsmanagements aus kaufmännischer Sicht

- Vertragsmanagement als wichtiger Baustein des Risikomanagements
- Welche Möglichkeiten gibt es bei bestehenden Verträgen? Learnings aus verschiedenen Commodities
- Team, Timing & Taktik beim Abschluss neuer Verträge
- Welche weiteren Möglichkeiten zur Steuerung von Preisrisiken gibt es?

Stellschrauben im Lieferantenmanagement

- Beschaffungsmarktforschung
- Aufbau und Nutzung des eigenen Netzwerks
- Strategische Partnerschaften

Wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist – Krisenmanagement

- Wie kann schnell reagiert werden?
- Welche Maßnahmen helfen?
- Welche organisatorischen Voraussetzungen müssen gegeben sein?

INTERAKTIV! Wie sieht Ihr neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf aus?

- Erkenntnisse aus den letzten zwei Tagen
- Rückblick auf die Masterclass – was sind die für Sie wichtigen Inhalte?
- To-dos für Ihre weitere Praxis

Unsere Praxisberichte zeigen Ihnen, wie

- strategische Beschaffung im Monopolmarkt gelingt und Risiken durch gezielte Markt- und Lieferkettenanalyse reduziert werden können
- Global Sourcing durch kurzfristige und langfristige Maßnahmen widerstandsfähiger wird – inklusive Double Sourcing und Reshoring-Optionen
- professionelles Vertragsmanagement als wirksames Instrument des Risikomanagements Preis- und Lieferantenrisiken rechtssicher steuert
- widerstandsfähige Lieferketten aufgebaut werden und welche Schritte im Krisenfall schnelle, wirksame Reaktionen ermöglichen



Wird an aktuelle
Marktentwicklungen
angepasst!



23. – 24.11.2026



ONLINE



382611106



zzgl.
MwSt.

1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.15 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/risikomanagement-chemie



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON ELEKTRONIK

Der Elektronikmarkt ist schon seit längerer Zeit herausfordernd. Während in den letzten Jahren Lieferengpässe und -unterbrechungen für Kopfzerbrechen gesorgt haben, ist es nun der gestiegene Kostendruck, der den Einkauf belastet. Der Einkauf muss also einen Spagat zwischen der Erzielung von Savings auf der einen und Liefersicherheit und guter Qualität auf der anderen Seite hinbekommen. In dieser Masterclass schauen wir uns an, wie sich der Markt für Elektroteile entwickelt und mit welchen Strategien der Einkauf möglichst unbeschadet durch die aktuelle Lage kommt.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Elektronik (elektronische Bauelemente, Bauteile, Komponenten), Materialgruppenmanagement, Strategischer und Globaler Einkauf, Supply Management.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele

FACHLICHE LEITUNG: Prof. Dr. Jörg Grimm



www.bme.de/elektronikeinkauf

INHALTE

Praxisbericht: KI im Elektronikeinkauf

- › Wie unterstützt KI beim Aufbau von Second Sourcing?
- › Wie sieht eine Ähnlichkeitsanalyse von Komponenten in der Praxis aus?
- › Wie können solche neuen Ansätze Beschaffungsentscheide verbessern?

Praxisbericht: Aktuelle Marktsituation von Elektronikbauteilen

- › Wichtige Akteure bei Anbietern und Abnehmern
- › Die größten Angebotslücken
- › Die wichtigsten Preisentwicklungen und Prognosen für die nahe Zukunft
- › Neue Trends im Elektronikeinkauf

Global Sourcing im Elektronikeinkauf

- › Welche aktuellen Entwicklungen sind zu beobachten?
- › Welche Chancen, Risiken und Herausforderungen existieren?
- › Lessons learnt aus der Halbleiterkrise

Lebenszyklusmanagement für Elektronik

- › Was sollte bereits vor der Lieferantenauswahl berücksichtigt werden?
- › Stärkung der Lifecycle-Betrachtung von der Bedarfsermittlung bis zum Ersatzteil
- › Ansätze zu Total Cost of Ownership (TCO)
- › Ersatzteileinkauf von Elektronik

Kostenperspektive und Hebel für Cost Cuttings

- › Welche Teile schlagen aktuell wie zu Buche?
- › Hebel für Cost Cuttings bei Elektronikteilen
- › Verhandlungsspielräume mit Elektronikanbietern und -herstellern

Praxisbericht: Risikomanagement im Elektronikeinkauf

- › Just in time – ja, aber nicht immer ohne doppelten Boden
- › Single Sources – auch diese lassen sich managen
- › Globalisierung – ja, aber auch die Märkte und ihre Risiken kennen
- › Materialauswahl – mit einfacher Analyse zur erfolgreichen Beschaffung

Nachhaltigkeit im Elektronikeinkauf

- › Was bedeutet Nachhaltigkeit für den Elektronikeinkauf?
- › Welche Ansätze und Initiativen existieren?
- › Wie Beschaffungsentscheide berücksichtigen?

Praxisbericht: Obsoleszenzmanagement für elektronische Bauteile

- › Definition und Einflussfaktoren
- › Warum Obsoleszenzmanagement als eigene Disziplin?
- › Ist die IEC Norm 62402 als Guideline geeignet?
- › Die drei Säulen eines umfassenden OM – reaktiv – aktiv – präventiv
- › Praxisbeispiel eines Tools zum Handling und zur Analyse der OM-Daten

Abschließende Talk Session:

- › Strategien zum Umgang mit Knappheiten bei Elektronikteilen

6

Einkauf –
Direktes Material



16. – 17.09.2026



ONLINE



382610902



1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/elektronikeinkauf



KOSTENOPTIMIERUNG IM ELEKTRONIKEINKAUF

BESCHAFFUNGSMÄRKTE, LIEFERANTENAUSWAHL, KOSTENANALYSE

Beim Einkauf von Baugruppen und Bauelementen der Elektronik sind Informationen über die Preisstruktur der betreffenden Komponenten und Hintergrundwissen über Beschaffungsmärkte und Lieferanten entscheidend, um Angebote prüfen und Preisverhandlungen führen zu können. Durch eine strategische Vorgehensweise können versteckte Kosten erkannt und Einsparungen erzielt werden. Im Rahmen des Seminars lernen Sie, welche Faktoren sich auf die Preisbildung auswirken und welche Methoden Sie anwenden können, um mehr Kostentransparenz zu gewinnen sowie kostenoptimiert einzukaufen. Außerdem wird konkret die wichtige Unterscheidung von Preisen und Kosten beleuchtet. Anhand von Beispielen aus der Praxis (z.B. Leiterplatten, elektronische Baugruppen) und konkreten Aufgabenstellungen wird die Thematik anschaulich vermittelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente und Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management und alle Fachbereiche, die in die Beschaffung von Elektronik eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion
Unterlagen: Englisch, Vortragssprache: Deutsch

SEMINARLEITUNG: Mario Bruggmann



www.bme.de/bek-kel

SEMINARINHALTE

Warengruppenmanagement Elektronik

- › Materialgruppenstrategie
- › Lieferantenstrategie
- › Produktstrategie

Strategische Vorbereitung und Ausschreibung

- › Aufbereitung der Anfragedaten
- › Einkaufsspezifikationen formulieren
- › Dokumentation von Preisanfragen (RFQ)
- › Aufbereitung der Dokumentation
- › Berücksichtigung von Spezialitäten, Vorzugsherstellern und Varianten
- › Spezifikationen der Elektronikanwendungen
- › Einkaufsspezifikationen formulieren

Kostenanalyse und Identifizierung von Potenzialen

- › Erwartungen und Target Pricing
- › Nutzwertanalyse
- › Wertanalyse/Kostenanalyse – versteckte Kosten
- › Kostenvergleich (Benchmark) mit der TCO-Methode
- › Optimierungspotenziale identifizieren
- › [Gruppenarbeit](#)

TCO-Ansatz

- › Transparenz mithilfe des TCO-Ansatzes
- › Erarbeiten von Optimierungspotenzialen
- › Auswertung der Ergebnisse
- › [Fallstudie](#)

Beschaffungsmarktwahl

- › Relevante Beschaffungsländer und -regionen für Elektronik
- › Informationsquellen
- › Wichtige Faktoren beim Einkauf in Low Cost Countries
- › [Gruppenarbeit](#)

Lieferantenauswahl und -management

- › Pragmatisches Vorgehen bei der Beurteilung von potenziellen Lieferanten
- › Vorgehensweise und Tipps
- › Qualitätsaudit, Bemusterung und Freigabe
- › Lieferantenmanagement

Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis

- › Erfahrungsaustausch und praktische Beispiele
- › Strategischer Ansatz „Local for Local“
- › Entflechtung von Supply Chains zur Einsparung von Kosten
- › Beschaffung von Baugruppen – Kostenoptimierung durch Einkauf weiterer Warengruppen
- › Kreativer Ansatz zur Preisfindung in strategischen Lieferantenpartnerschaften



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
13. – 14.04.2026 28. – 29.10.2026	MÜNCHEN HANNOVER	352604003 352610033	1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN

METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF

Indirekter Einkauf.....	152
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	153
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen.....	154
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen.....	155
Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	135
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	208

BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL

Einkauf von Professional Services.....	156
Einkauf von Beratungsleistungen.....	157
Warengruppe Externes Personal – Einkaufsstrategien und Preisgestaltung.....	158
BME-Masterclass: Future Workforce Procurement.....	159
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen.....	206
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	207
Einkauf von Marketingleistungen für Neu- und Quereinsteiger.....	160
Marketingwissen für den Einkauf.....	161
Einkauf und Ausschreibung von Printprodukten.....	162

IT UND TELEKOMMUNIKATION

Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	163
Technikwissen für den IT-Einkauf.....	164
IT-Dienstleister und Partner Management.....	165
IT-Einkauf in der Praxis.....	166
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen.....	167
Telekommunikationseinkauf in der Praxis.....	168
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf.....	209
Rechtswissen für Softwareverträge.....	210
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf.....	211
Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen.....	227
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen.....	228
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	136

INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN

BME-Masterclass: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement.....	169
Einkauf von Anlagen und Maschinen.....	170
BME-Masterclass: Einkauf von Investitionsgütern.....	171
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile.....	147
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile.....	212
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B.....	213
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?.....	214
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf.....	215
Projektverträge und Claimmanagement in der Einkaufspraxis.....	36

TRAVEL UND FUHRPARK

Grundlagen Fuhrparkmanagement.....	172
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	173
Geschäftsreise-Einkauf 4.0.....	174

FACILITY, ENTSORGUNG, VERPACKUNG UND ENERGIE

BME-Masterclass: Kosteneinsparungen beim Einkauf von Energie.....	175
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand..	176
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne.....	177
Einkauf von Facility-Management-Leistungen.....	178
Einkauf von Reinigungsleistungen.....	179
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen.....	180
BME-Masterclass: Einkauf von Entsorgungsleistungen.....	181
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182
Verpackungskosten senken.....	183





INDIREKTER EINKAUF

STRATEGISCHE ANSÄTZE FÜR EINEN STRUKTURIERTEN UND WERTSTEIGERNDEN INDIREKTEN EINKAUF

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf. Eine deutliche Abgrenzung zum Direkten Einkauf in Bezug auf die interne Kommunikation mit Fachbereichen, Bedarfsermittlung, Erfolgsmessung und Lieferantenmanagement wird vorgenommen. Erfolgreiche strategische Ansätze aus dem Direkten Einkauf werden auf den Indirekten Einkauf angepasst und zielgerichtet angewendet.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte in der Beschaffung indirekter Einkaufskategorien, deren Aufgabe in der systematischen Bearbeitung der Märkte und nachhaltigen Kostenreduzierung und Wertsteigerung des Indirekten Einkaufs besteht

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (Seite 153).



www.bme.de/bek-ind

SEMINARINHALTE

Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs

- › Typische Einkaufskategorien/Einkaufsklassen
- › Unterschiede zum Direkten Einkauf
- › Qualifikation für den Indirekten Einkauf
- › Organisatorische Varianten
- › Herausforderung „Maverick Buying“, Spendmanagement

Einbindung des Einkaufs

- › Stakeholdermanagement, Stakeholdermatrix
- › Rolle des Einkaufs in der Kommunikation mit Fachbereichen
- › Argumentationstechnik, Fragetechnik
- › Bedeutung des Projektmanagements im Indirekten Einkauf
- › Verhandlungsaspekte intern und extern

Portfolio-Management im Indirekten Einkauf

- › Abgrenzung zu direkten Einkaufsstrategien
- › Wirkungsvolle Einkaufshebel für den Indirekten Einkauf
- › Strategieableitung und Beispiele für die Road Map
- › Normstrategien
- › eProcurement: Hürden und Nutzen
- › Potenzialanalysen

Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen

- › Typische Bewertungskataloge
- › Leistungsbewertung vs. Lieferantenbewertung
- › Erstellung von Kriterienkatalogen zur Auswahl und Bewertung
- › Nutzwertanalytik
- › Lieferantenentwicklungsmaßnahmen

Erfolgsmessung und Zieldefinitionen für den Indirekten Einkauf

- › Warum wird so wenig gemessen?
- › Gibt es echte „Savings“ im Indirekten Einkauf?
- › Was ist der Wertbeitrag des Indirekten Einkaufs?
- › Was sind sinnvolle KPIs?
- › Welche Einkaufsziele sind sinnvoll?
- › Definition bereichsübergreifender Ziele

Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

- › Interne und externe Bedarfsanalyse
- › Kostensenkungsfelder
- › Erfolgsfaktoren bei der Ausschreibung
- › Fallstricke der Umsetzung
- › An den Beispielen:
 - Einkauf von Reisedienstleistungen
 - Kostenelemente, Richtlinien, Bestellprozess
 - Marketingeinkauf (hier: Agentureinkauf)
 - Pitch, Auswahlkriterien, Kommunikationsregeln, Kostentreiber
 - Beratungseinkauf (hier: Managementberatung)
 - Skillmatrix, Vorzugslieferanten, Auswahlprozess, Kompetenzmatrix, Erfolgsmessung
 - Facility Management (hier: Reinigungsdienstleistungen)
 - Ausschreibungsform, Kostenelemente, Service Level Agreements
 - C-Material (hier: Verpackung)
 - Komplexitätsmanagement, Lagerhaltungsform, Pay-per-Use-Konzepte, Kostentreiber



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

30.06. – 01.07.2026	ONLINE	382630624	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
08. – 09.09.2026	DÜSSELDORF	352609004	1.495,-	
24. – 25.11.2026	ONLINE	382631120	1.495,-	



CURRICULUM: INDIREKTER EINKAUF

Der Indirekte Einkauf wurde in der Vergangenheit in vielen Unternehmen vernachlässigt, und das obwohl indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können. Auch war und ist Maverick Buying in diesem Bereich noch immer sehr ausgeprägt. Die Folge: unnötig hohe Ausgaben und verschenkte Einsparpotenziale. Führende Unternehmen sind längst umgeschwenkt und gehen Einsparziele im Indirekten und Dienstleistungseinkauf strategisch und gut organisiert an.

Das Curriculum „Indirekter Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für professionelles Handeln im Indirekten Einkauf wesentlich sind: von den Zielen und Beschaffungsinstrumenten, über Strategien und Verhandlungskompetenzen, bis hin zu Vertragsfragen und Controlling.



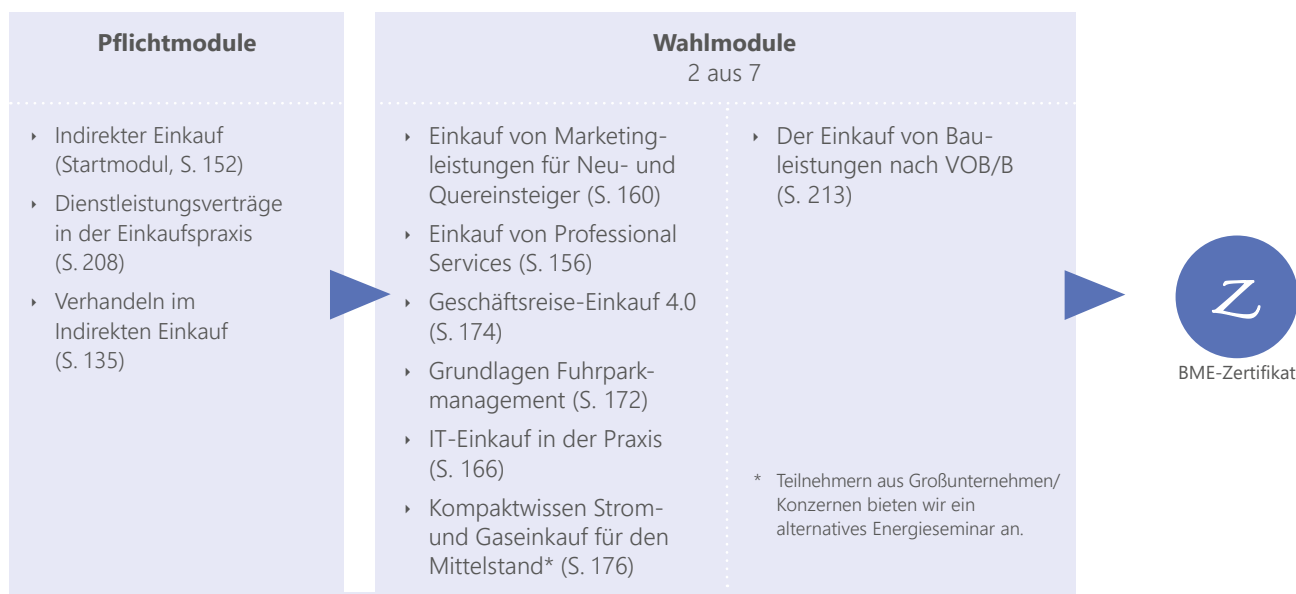
www.bme.de/ind-curriculum

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden jeweils die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Teilnahmezertifikat „Indirekter Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- + Sie erhalten Kenntnisse in spezifischen Bereichen des Indirekten Einkaufs
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



7

Dienstleistungs-/Indirekter Einkauf

INFORMATIONEN

Genauer zu **Inhalten**, **Terminen** und **Preisen für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter



www.bme.de/ind-curriculum



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

%

IHRE ERSPARNIS

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!





GRUNDSÄTZE UND WERKZEUGE FÜR DEN EINKAUF VON DIENSTLEISTUNGEN

METHODIK UND PRAXIS ZUR POTENZIALNUTZUNG UND RISIKOVERMEIDUNG

In diesem Seminar erlernen Sie die wesentlichen Grundsätze für den Einkauf von Dienstleistungen. An konkreten Fällen wird Ihnen vermittelt, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu beachten ist, damit der Einkauf von Dienstleistungen effizient und effektiv erfolgen kann und Risiken vermieden werden. Sie erfahren, welche Charakteristika das Beschaffungsgebiet „Dienstleistungen“ aufweist, wie man sich einem solchen komplexen Sachgebiet nähert und mit welchen Werkzeugen man es bearbeitet, damit man die entsprechenden Beschaffungen ergebnisorientiert durchführen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die für Beschaffung und Outsourcing von Dienstleistungen zuständig sind und die sich neben der Kostenreduzierung auch für Maßnahmen zur Versorgungssicherheit, Qualitätssicherung und Risikominimierung interessieren

METHODIK: Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Dr. Heinz Schäffer



www.bme.de/bek-dle

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Beschaffung von Dienstleistungen

- › Charakteristika
- › Ziele, Strategien und Maßnahmen
- › Ablaufprozesse
- › Regelung der Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten
- › Veränderungen im Einkauf
- › Veränderungsmanagement
- › Optimierungsszenarien
- › Potenzialermittlung

Konkretisierung des Einkaufs von Dienstleistungen

- › Arten, Klassifizierung und Kategorisierung von Dienstleistungen
- › Strategien zur Bearbeitung der Dienstleistungskategorien
- › Abstimmung mit den internen Bedarfsträgern

Von der Lieferantenauswahl bis zur Leistungsabnahme

- › Herangehensweise bei der Auswahl von Dienstleistern
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl
- › Angebotseinholung und -bewertung
- › Verhandlungsvorbereitung und -durchführung
- › Hinweise zur Vertragsgestaltung
- › Dienstleistungsbeauftragung
- › Leistungsabnahme
- › Sicht des Dienstleisters auf das einkaufende Unternehmen

Betrachtung von Potenzialen und Risiken

- › Analyse der Ausgabedaten (Kernfrage: Wo und wie wird das Geld ausgegeben?)
- › Analyse und Optimierung von Potenzialen
- › Risikoidentifikation
- › Strategien zur Risikovermeidung
- › Entscheidung vorbereiten und herbeiführen
- › Methodischer Ansatz zur effizienten und effektiven Entscheidungsfindung
- › Gemeinsame Vereinbarung von Kriterien
- › Einheitliche Bewertung von Lösungen
- › Nachvollziehbare Dokumentation
- › Validierung der Entscheidung

Fall- und Praxisbeispiele für die effiziente Beschaffung von Dienstleistungen anhand von ...

- › Elektroarbeiten
- › Umzugsdienstleistung
- › Management-Beratung
- › Sonstige Dienstleistungen (Reinigung, Wartung etc.)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis“ (Seite 208).



06. – 07.07.2026
02. – 03.11.2026



NÜRNBERG
WIESBADEN



352607004
352611002



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



MAVERICK BUYING IM GRIFF – „WILDES EINKAUFEN“ WIRKSAM UND NACHHALTIG LÖSEN

DIE VALUE STORY DES EINKAUFS SYSTEMATISCH STÄRKEN – HOHE WERTBEITRÄGE ERZIELEN!

In fast allen Unternehmen hat der Einkauf mit dem Phänomen des „Wilden Einkaufens“ (Maverick Buying) von Fachbereichen zu kämpfen. Dies betrifft oft insbesondere Bedarfskategorien wie Marketing, Beratung, HR-Leistungen, IT oder Facility Management (FM), macht aber auch vor vielen anderen nicht halt. Konsequenzen sind unter anderem viel zu hohe Kosten und verlorene finanzielle Wertbeiträge, hoher Prozessaufwand, hohe Risiken verschiedenster Art und nicht zuletzt eine erhebliche Schwächung der Wahrnehmung des Einkaufs als Wertschöpfungspartner im Unternehmen.

In diesem Seminar lernen Sie erfolgswirksame Wege und Werkzeuge kennen, wie Sie das Thema systematisch angehen und Schritt für Schritt lösen können. Sie erhalten wichtige Impulse zu Formen und Ursachen von Maverick Buying sowie Instrumente für die gezielte Lösung der Herausforderung auf Ihrem Weg zum Erfolg.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die mit internen Fachabteilungen und Stakeholdern (z.B. C-Level, SVP/VP-Level, Marketing, Strategie, Business Development, Technik, Forschung und Entwicklung uvm.) zusammenarbeiten, Maverick Buying in den Griff bekommen und zu wirklich akzeptierten Business Partnern werden wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation & Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



www.bme.de/bek-mav

SEMINARINHALTE

Maverick Buying (MB) greifbar machen

- Wie Maverick Buying greifbar gemacht werden kann
- Welche Rahmenbedingungen und Aspekte für Definition und Verständnis wichtig sind
- Typische Warengruppen und Fachbereiche mit MB-Herausforderungen kennen
- Empirische Beispiele und Benchmarks zur Dimension von MB – Wo stehe ich?

Maverick Buying Manager© als Lösungsinstrument

- In neun logischen Schritten zum Erfolg – Die Lösung systematisch erreichen
- Maverick Buying klar definieren – Den richtigen Ansatz für die individuelle Situation finden
- Maverick Buying quantifizieren – Wie groß ist eigentlich die Herausforderung?
- Maverick Buying bewerten – Mit welchen Erscheinungsformen und Typen bin ich konfrontiert?
- Die Treiber und Motive für Maverick Buying wirklich verstehen
- Die Perspektive der Fachbereiche und Stakeholder berücksichtigen

Maverick Buying Management als „Change“-Prozess begreifen und steuern

- Veränderung nachhaltig verankern und wirksam kommunikativ begleiten
- Stakeholder und Fachbereiche: Von Betroffenen zu Beteiligten
- Nutzen und positive Wirkungen im Unternehmen bewusst machen – Buy-In fördern
- Erfolgsbewährte Instrumente zur Gestaltung von Change beim Maverick Buying

Value Story des Einkaufs und Lösung des Maverick Buying wirksam kombinieren

- Den Einkauf als relevanten und akzeptierten Business Partner positionieren
- Die Wertbeiträge des Einkaufs sichtbar machen – Relevanz kommunizieren
- Maverick Buying als „Business Case“ begreifen und den C-Level überzeugen
- Das Top-Management nachhaltig gewinnen: Awareness, Commitment, Erfolg!

Konkrete Erfolgsimpulse, Lösungs-Tools und Hebel

- Prozesse: Teil des Problems – Teil der Lösung – Verstehen und erfolgreich umsetzen
- Business Partner statt bürokratischer Gatekeeper – Mit wertorientiertem Einkaufen die Fachbereiche und Stakeholder nachhaltig überzeugen
- Formulierungsimpulse für differenzierte Kommunikation im Unternehmen
- Das „VENZ“-Prinzip: Ein Schlüsselfaktor für nachhaltigen Erfolg im Management von Maverick Buying
- 10 starke Profihebel und Impulse, die Maverick Buying ins Aus befördern



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



25.09.2026



DÜSSELDORF



352609023



zzgl.
MwSt.

895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF VON PROFESSIONAL SERVICES

Professional Services sind wissensintensive Dienstleistungen. Entsprechend komplex sind der Einkauf sowie das Management dieser Dienstleistungen. Nur ein standardisierter und optimierter Anfrage-, Auswahl- und Vergabeprozess gewährleistet Compliance, Qualität und Kosteneffizienz. Vor diesem Hintergrund erfahren Sie im Seminar sämtliche Prozessschritte für den erfolgreichen Einkauf von Professional Services. Basierend auf einer initialen Reifegradanalyse identifizieren Sie im Seminar Optimierungspotenziale. Sie lernen anhand von Praxis-Beispielen die notwendigen Methoden kennen und lernen, wie Sie mit den Fachabteilungen effizient zusammenarbeiten, Bedarfe richtig formulieren und nach welchen Kriterien Service-Anbieter bewertet und ausgewählt werden. Sie erhalten Expertenwissen zur Erhöhung des Reifegrads beim Einkauf von Professional Services.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf oder aus Fachabteilungen, die Professional Services und Beratungsleistungen einkaufen, insbesondere: Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, IT-Beratung, Personalberatung, Rechtsberatung, Ingenieursdienstleistungen, Coaching

METHODIK: Initiale Reifegradanalyse (vorab/online), Kurzvorträge, Fallbeispiele, Checklisten, Methoden & Werkzeuge, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Gregory N. Vider



www.bme.de/bek-ser

SEMINARINHALTE

Professional Services im geschäftlichen Alltag

- › Definition „wissensintensive Dienstleistungen“
- › Abgrenzung zu weiteren Dienstleistungen
- › Out- vs. In-Sourcing

Beschaffungsprozesse professionalisieren

- › Unterschiede beim Einkauf von Gütern und Dienstleistungen
- › Rolle von Einkauf und Fachabteilung
- › Wachsende Bedeutung von Compliance

Bedarfs- und Leistungsbeschreibung

- › Zusammenspiel zwischen Einkauf und internen Bedarfsträgern
- › Spezifische vs. Allgemeine Leistungsbeschreibung
- › Zieldefinition

Dienstleistervorauswahl

- › Effiziente Anbieterrecherche
- › Das eigene Netzwerk
- › Auswahl- und Bewertungskriterien

Der effiziente Anfrageprozess

- › Aufbau und Inhalte einer professionellen Anfrage
- › Bedeutung eines verbindlichen Anfragezeitplans
- › Umgang mit Nachfragen der Dienstleister
- › Vor- und Nachteile möglicher Vergütungsmodelle
- › Vergleichbarkeit von Angeboten gewährleisten
- › Konzepte kollaborativ bewerten
- › Beauty Contests erfolgreich einsetzen
- › Feedback an die Dienstleister
- › Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen

Von Maverick Buying zum strategischen Dienstleistermanagement

- › Strategisches Dienstleistermanagement
- › Aufbau eigener Datenbanken
- › Nutzung internen Wissens
- › Kundenzufriedenheit steigern
- › Durchlaufzeiten verkürzen
- › Compliance sichern

Leistungsüberwachung und Qualitätssicherung

- › Der Wert von kontinuierlicher Leistungsüberwachung
- › Projekt- und Dienstleisterportfolio überwachen
- › Controlling und Reporting (Kennzahlen)
- › Kommunikation und Eskalation
- › Abschlussbericht

Hinweise zur Vertragsgestaltung aus Praxisicht

- › Das eigene Briefpapier
- › Geheimhaltung und Wettbewerbsklauseln
- › Rahmen- und Projektverträge
- › Umgang mit Leistungsanpassungen
- › Vergütungsmodelle und Zahlungskonditionen
- › Haftungsfragen
- › Umgang mit Konflikten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

25. – 26.03.2026	KÖLN	352603039	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr
17. – 18.06.2026	ONLINE	382630620	1.495,-	
14. – 15.10.2026	ONLINE	382630939	1.495,-	
02. – 03.12.2026	WIESBADEN	352612019	1.495,-	



EINKAUF VON BERATUNGSLEISTUNGEN

TOOLS UND METHODEN ZUR PROFESSIONALISIERUNG DES BERATUNGSEINKAUFS

In diesem kompakten Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Beratungsleistungen zu professionalisieren, um damit mehr Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen zu realisieren. Sie erfahren, wie Sie den richtigen Beratungsdienstleister suchen, auswählen, die zu erbringende Leistung ausschreiben, Angebote auswerten und vergleichen können. Sie erfahren, wie Prozesse beim Beratungseinkauf optimiert, die Qualität sichergestellt und möglichst viele Eckdaten in Rahmenverträgen fixiert werden können. Zahlreiche Praxisbeispiele verdeutlichen anschaulich die Seminarinhalte und liefern Ihnen wertvolle Anregungen für den Alltag.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Einkäufer aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für Beratungsprojekte verantwortlich sind. Angesprochen sind Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, IT-Einkauf, Marketing, Personal, Organisation und Controlling.

METHODIK: Kurzvorträge, praxisorientierte Fallbeispiele, Checklisten und Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



www.bme.de/bek-ber

SEMINARINHALTE

Auswahl von Beratungsdienstleistern

- › Beratungslandschaft in Deutschland
- › Welche Beratungsleistungen gibt es?
- › Zulassungsprozess für Beratungshäuser

Internes Prozessmanagement bei der Beschaffung von Beratungsleistungen

- › Spezifizierung des Beratungsbedarfes
- › Rolle von Bedarfsträgern, Einkauf und Fachabteilungen
- › Nutzung interner Ressourcen vor externer Vergabe
- › Wie wird eine optimale Vergabe unter aktiver Beteiligung des Einkaufs sichergestellt?
- › Maverick Buying vermeiden

Auswahlkriterien für die Einordnung der einzelnen Berater in Qualifikationsstufen

- › Wie lassen sich Beratungen auswählen?
- › Die richtige Vorauswahl
- › Standard für die Qualifikationsstufen von Beratern
- › Einheitliche Klassifizierung von Qualifikationsstufen als Basis der Vergleichbarkeit und Transparenz
- › Referenzen der Beratungshäuser vs. Referenzen der einzelnen Personen
- › **Übungsbeispiel: Beraterauswahl**

Regelungen und Spezifikationen bei der Ausschreibung

- › Wann müssen Ausschreibungen erfolgen?
- › Wie viele Angebote sind einzuholen?
- › Neuausschreibung oder Folgeaufträge?
- › Besetzung der Projekte

Effiziente Gestaltung der Ausschreibungen und des Vergabeprozesses

- › Zeitpunkt und Modalitäten der Ausschreibung
- › Ohne eindeutige Definition der Beratungsziele keine klare Leistungsbeschreibung
- › Von der Spezifikation bis zur Vergabe

- › Aufbau einer Ausschreibung
- › Wie können einzelne Angebote besser verglichen werden?
- › „Beauty Contest“ vor Ausschreibung
- › Erstellen einer Bewertungsmatrix
- › Feedbackrunden zur Qualitätssicherung
- › **Praxisbeispiel: von der Bedarfsbestimmung über die Ausschreibung zur Vergabe**

Preis- und Abrechnungsmodalitäten beim Beratungseinkauf

- › Verschiedene Preismodelle für die Verhandlung
- › Transparenz beim Vergleich der Angebote
- › Kriterien für die Preisfestlegung
- › Verschiedene Abrechnungstypen: nach Aufwand, Festpreise, erfolgsabhängige Komponente
- › Abrechnungsmodalitäten und Zusatzkosten

Qualitätssicherung: Messbarkeit des Beratungserfolges

- › Sicherstellung der Qualität bei Prozessen
- › Wie können Savings erzielt werden?
- › Wie kann hohe Kundenzufriedenheit erzielt werden?
- › Bewertung von Beratungsunternehmen, Beratungsprojekten und Beratern

Möglichkeiten bei der Preisverhandlung

- › Bonus-/Malus-Systeme
- › Preisspannen

Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages

- › Wichtige Klauseln und zusätzliche Aspekte
- › Änderung des Leistungsumfanges bei Mehr- und Minderleistungen
- › Vergütung und Zahlungskonditionen
- › Haftung und Haftungsausschluss
- › Geheimhaltung, Laufzeit von Verträgen und Kündigung
- › Sperrvermerke als „Ultima Ratio“ bei unzureichender Leistung
- › Überprüfung des Beratungserfolges – wie einigt man sich?

28.04.2026 20.10.2026	HAMBURG FRANKFURT	352604031 352610024	895,- 895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr



WARENGRUPPE EXTERNES PERSONAL – EINKAUFSTRATEGIEN UND PREISGESTALTUNG

Als Einkaufsverantwortliche:r wird Sie die Kategorie „External Workforce“ und die damit einhergehenden, unterschiedlichen Ausprägungen in besonderem Maße fordern. Ziel des Seminars ist es, Ihnen ein ganzheitliches Verständnis der Thematik aufzuzeigen – als Basis und für die nächsten Schritte der eigenen Einkaufsstrategie. Vertiefend eingegangen wird dabei auf den Markt, die Beauftragungsformen der Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und des Contractings von Freelancern über Werk-/Dienstverträge (insbesondere über Provider) sowie auf eine detaillierte Darstellung zur Preistransparenz dieser beiden Auftragsformen. Außerdem sprechen wir darüber, wie Sie „perfekte Portfolios“ aus passenden Lieferanten aufbauen können. Flankierend betrachten wir Herangehensweisen aus der Praxis zu den o.g. Herausforderungen, vor denen Einkäufer regelmäßig stehen, und diskutieren diese miteinander.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Indirekter Einkauf und Einkauf von Fremdleistungen mit Schwerpunkt externe Dienstleistungen (oft auch „Professional Services“ genannt). Da nicht in allen Unternehmen die komplette Verantwortlichkeit für Fremdpersonal in der Einkaufsabteilung liegt, richtet sich der Workshop auch explizit an andere Verantwortungsbereiche in Unternehmen, wie z.B. Personal, Recht, Projektteams oder Abteilungsleitungsfunktionen.

METHODIK: Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Sebastian Stricker



www.bme.de/bek-per

SEMINARINHALTE

Einführung und Hintergründe

- › Besonderheiten der Warengruppe
- › Begrifflichkeiten und Abgrenzung der Beauftragungsformen
- › Der Markt für externes Personal
- › Trends und Treiber der nächsten Jahre

Rechtliches Umfeld aus praktischer Sicht

- › Vertragsarten und Rechtsrahmen
- › ANÜ
- › Contracting
- › Compliance

Einkaufsstrategien

- › IST-/Zielbild-Analyse
- › Lieferantenportfolios aufstellen
- › Preisgerüst in der ANÜ
- › Preisgerüst Contracting
- › Zusammenarbeit innerhalb der eigenen Organisation
- › Category- und Lieferantenmanagement in der Praxis

Themen der Teilnehmer und gemeinsame Diskussion



Key Learnings

- › Sie erlangen neue Kenntnisse zum Einkauf von Arbeitnehmerüberlassung, Contracting mit Freelancern und Interim Managern, Outsourcing über Werk-/Dienstverträge sowie die Beauftragung von Personaldirektvermittlern, sogenannten „Headhuntern“.
- › Wir betrachten umfassend die herausfordernde Interdisziplinarität des Themenfeldes aus „Personal“, „Einkauf“ und „Recht“ und identifizieren Hebel, durch die Sie zukünftig Savings generieren können.
- › Zusätzlich werden Sie sensibilisiert, sich innerhalb Ihrer Organisation erfolgreich der Schnittstellendynamik der beteiligten Funktionen (insbes. zwischen Einkauf, HR und Bedarfsträgern) zu stellen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



29.04.2026
24.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630427
382630934



zzgl.
MWSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

FUTURE WORKFORCE PROCUREMENT

Der Einkauf steht im Bereich der Personaldienstleistungen vor einem grundlegenden Wandel – getrieben von Fachkräftemangel, Digitalisierung, neuen Arbeitsmodellen und wachsendem regulatorischen Druck. Um in dieser dynamischen Arbeitswelt handlungsfähig zu bleiben, braucht es mehr als nur gute Prozesse: Entscheidend sind strategische Weitsicht, rechtliche Sicherheit und die Fähigkeit, komplexe Märkte souverän zu steuern.

ZIELGRUPPE: Die Masterclass richtet sich an Einkaufs- und HR-Fachkräfte, die Verantwortung für den strategischen und operativen Einkauf von Personaldienstleistungen tragen. Ziel ist es, ihnen kompakt, praxisnah und interaktiv Know-how zur Fremdpersonalbeschaffung zu vermitteln – mit Fokus auf Strategie, Markttrends, Compliance und digitalen Tools.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Gruppendiskussion, Workshop

FACHLICHE LEITUNG: Sebastian Stricker



www.bme.de/workforce

INHALTE

Warm-up & Networking Session

- › Lernen Sie sich untereinander kennen und knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte für Ihr Business-Netzwerk. Seien Sie dabei!

Kosten/Preise/Savings

- › Verständnis für Preisbildungsmechanismen
- › Einsparungspotenziale identifizieren und realisieren
- › Kostenmodelle für ANÜ, Freelance, Interim
- › Total Cost of Ownership (inkl. versteckter Kosten)
- › Benchmarking und Marktpreisvergleiche
- › Verhandlungstaktiken im Einkauf von Personaldienstleistungen

Rechtssicherheit/Compliance

- › Risiken im Fremdpersonaleinsatz erkennen und steuern
- › Handlungssicherheit bei regulatorischen Fragen
- › Scheinselbstständigkeit, verdeckte ANÜ: Risiken und Indikatoren
- › Lieferantenprüfung und Dokumentation (inkl. AÜG-konforme Prozesse)
- › Internationale Unterschiede & Umgang mit Auslandsdienstleistern
- › Haftungsfragen und Vertragsgestaltung

Praxisbericht: Rechtliche Compliance beim Einsatz von Fremdpersonal

- › Spielarten des Fremdpersonaleinsatzes
- › Abgrenzungskriterien
- › Risiken und Best Practices zur Vermeidung von Scheinselbstständigkeit und Compliance-Verstößen

Technik/Tools/KI/Digital

- › Überblick über digitale Lösungen und Automatisierungsmöglichkeiten
- › Tools im Einkauf sicher bewerten und einsetzen
- › IT-Lösungen und KI-Modelle: Nutzen, Grenzen, Marktüberblick
- › E-Procurement im Bereich Externes Personal
- › KI-basierte Matching- & Steuerungstools
- › Prozessdigitalisierung von Anforderung bis Abrechnung: Source2Contract, P2P und Source2Pay

Praxisbericht: KI als Antwort auf den Fachkräftemangel im Einkauf

- › Neue Führung: Digitalisierung als Veränderungstreiber
- › Neue Jobs: Erweiterung der Aufgabenprofile durch Digitalisierung
- › Potenzial zur Lösung von Fachkräftemangel und Ressourcenknappheit sowie Automatisierung repetitiver Aufgaben zur Mitarbeiterentlastung und Effizienzsteigerung

Märkte und Anbieter

- › Marktentwicklung verstehen, Trends erkennen
- › Neue Anbieterstrukturen und Geschäftsmodelle evaluieren
- › Entwicklungen im Freelancer-, Zeitarbeits- und Interim-Markt
- › Plattformökonomie vs. klassische Anbieter
- › Near-/Offshoring: Chancen, Risiken, Best Practices
- › Dienstleisterauswahl und Vertragsstrategien

Strategie und Reifegrad

- › Strategische Steuerung des Bereichs Workforce Procurement
- › Eigene Organisation hinsichtlich Reifegrades einordnen
- › Reifegradmodell zur Fremdpersonalsteuerung (5-Level)
- › Make-or-Buy-Entscheidungen
- › Category Management neu gedacht: Externe vs. interne Ressourcen
- › Schnittstelle Einkauf–HR–Fachbereich

Soft Skills & People-Themen

- › Rollenverständnis und Change-Kompetenz im Einkauf entwickeln
- › Verhandlungen mit Dienstleistern auf Augenhöhe
- › Stakeholder-Management: Wie Einkauf HR & Fachbereiche überzeugt
- › People Development im Einkaufsteam
- › Employer Branding für externe Fachkräfte?

Praxisbericht: Mega-Herausforderung: Talente gewinnen und halten – Strategien und Insights aus der Supply Chain bei Ferrero

- › Vom gewerblichen Azubi bis zum internationalen Manager – maßgeschneiderte Ansätze für jede Karrierestufe
- › Unser Anspruch über den Standard hinaus: Wie die Supply Chain eigene Wege geht, um Talente zu binden – KPI und Orientierungspunkte



25. – 26.11.2026



FRANKFURT



382611104



1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/workforce



EINKAUF VON MARKETINGLEISTUNGEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

AGENTURAUSWAHL – VERGÜTUNGSMODELLE – ERFOLGSFAKTOREN DER ZUSAMMENARBEIT

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten. Sie lernen außerdem verschiedene Vergütungsmodelle kennen und erfahren, welche wesentlichen rechtlichen und vertragsrelevanten Aspekte zu beachten sind. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Seminarinhalte und liefern Ihnen praktische Tipps für Ihre Arbeit.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Marketing, die neu mit der Beschaffung von Marketingleistungen, besonders von Agenturleistungen, betraut sind oder betraut sein werden

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



www.bme.de/bek-mkt

SEMINARINHALTE

Der Markt für Marketingleistungen: ein kurzer Überblick

- Begriffe und Definitionen – kleines Marketing-Glossar
- Kreativ- versus Nicht-Kreativleistungen
- Marketingleistungen: Messen, Events, (neue) Medien, Corporate Design/Corporate Identity, Direktmarketing, Callcenter, Drucksachen, Werbemittel, Kreativ-/Agenturleistungen etc.
- Commodity-Definition

Kostenaspekte und Optimierungspotenziale

- Interne Bedarfsbestimmung – welche Marketingleistungen werden beschafft? Und von wem?
- Wo liegen (versteckte) Kosten?
- Abstimmung interner und externer Prozesse
- Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilung (Marketing)
- Auftragsbündelung – so gelingt sie beim Einkauf von Marketingleistungen
- Vermeidung von Maverick Buying als wesentliches Element

Die richtige Marketingagentur: So findet man sie

- Die Landschaft der Marketingagenturen: Agenturvielfalt, Leistungsspektrum, Agenturprofile
- Vorauswahl: Ermittlung der Profile und Stärken der Agenturen
- Der Ausschreibungsprozess
- Die exakte Definition der ausgeschriebenen Leistung – so erhalten Sie klare Angebote und vermeiden Aufschläge und Nachverhandlungen
- Auswahlkriterien – welche sind wichtig und brauchbar?
- Angebotsvergleich und Auswahl der Agentur
- Entscheidungsfindung: Probeauftrag oder Wettbewerbspräsentation?

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur

- Effektives Lieferantenmanagement
- Sichtweise der Agentur
- Typische Schwierigkeiten und Lösungsvorschläge
- Der richtige Umgangston mit Agenturen
- Briefings als wichtige Grundlage für eine gute Zusammenarbeit: Aufgabe, Ziel, Inhalt und Aufbau des Briefings

- Informationen, die die Agentur haben muss, haben kann oder besser nicht haben sollte

Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen

- So kalkuliert die Marketingagentur
- Definition und Gewichtung von Leistungskriterien – wann hat eine Agentur gut gearbeitet?
- Messbarkeit von Agenturleistungen – Bewertung von Agenturen
- Regelmäßiges Feedback über die (Un-)Zufriedenheit
- Verschiedene Vergütungsmodelle: Pauschalhonorare, aufwandsbezogene und erfolgsabhängige Vergütung, Provisionen etc.
- Tipps für die Verhandlung mit der Agentur

Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren

- Hat der Einkauf Einflussmöglichkeiten auf die Auswahl der Subkontraktoren?
- Sicherung der Qualität
- Direkte Verhandlung mit dem Subkontraktor – sinnvoll?

Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

- Urheberrecht, Lizenzrecht
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Optimale Absicherung von Nutzungsrechten
- Möglicher Vertragsaufbau
- Wichtige Vertragsbestandteile
- Einbindung von Subkontraktoren
- Änderungsvorbehalte zum Leistungsumfang



- + Konkrete Fallbeispiele
- + Intensiver Erfahrungsaustausch
- + Zeit für individuelle Fragestellungen
- + Bewertungsmatrix



10. – 11.06.2026
08. – 09.12.2026



WIESBADEN
MÜNCHEN



352606003
352612012



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



MARKETINGWISSEN FÜR DEN EINKAUF

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ARBEITSWEISEN DES MARKETINGS

Die Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Anforderungen und Arbeitsweisen des Marketings vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, durch die Vermittlung von Marketing-Grundlagenwissen den Einkäufern das Verständnis von Marketingbegriffen und der Arbeitsweise des Marketings zu erleichtern und dadurch eine Basis für eine reibungslosere Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung und externen Dienstleistern zu schaffen. **Der Einkauf von Marketingleistungen ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Diese Beschaffungsthematik wird im Seminar „Einkauf von Marketingleistungen für Neu- und Quereinsteiger“ (Seite 160) behandelt.**

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die mit dem Einkauf von Marketingleistungen befasst sind oder künftig befasst sein werden und sich Marketing-Grundlagenwissen für diese Tätigkeit aneignen möchten.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Peter Höger



www.bme.de/bek-mkw

SEMINARINHALTE

Marketinggrundlagen im Überblick

- › Warum Marketing überlebenswichtig ist
- › Marketingleistungen kompakt definiert
- › Die wichtigsten Marketing-Fachbegriffe

So funktioniert Marketing: Strategien und Instrumente

- › Die 7 Schritte der Marketingplanung
- › Das bedeutet Marketing-Mix: Product, Price, Promotion, Place (4-P-Modell)
- › Darum lohnt es sich, in Markenführung zu investieren

Die wichtigsten Zukunftstrends im Marketing

- › Digitalisierung des Marketings: online schlägt TV
- › Die wichtigsten Medikanäle für B2C und B2B
- › Big Data: große Datenmengen – große Wirkung

Marketing-Dienstleister kennen + führen + nutzen

- › Aufbau einer Agentur
- › Kreativleistungen und Nicht-Kreativleistungen
- › Kreativ-, Online- und Media-Agenturen – wer bietet was?
- › Was können Agenturen leisten und was nicht?
- › Ausschreibungen: Dreamteam Einkauf & Marketing
- › Agenturwahl: darauf kommt es dem Marketing an
- › Angebote, Vertrag, Agenturwechsel

Hop oder top: Marketingleistungen messen und bewerten

- › Ist Marketing überhaupt messbar?
- › So können Marketingleistungen verglichen und beurteilt werden
- › Die wichtigsten Kennzahlen im Marketing
- › Bewertungsmatrix für den Einkauf

Einkauf und Marketing: Beziehung optimieren – gemeinsam mehr Gewinn

- › So tickt das Marketing: Klischees, Wahrheiten, Typen, Prozesse
- › Erwartungen und Ansprüche der Marketingabteilung verstehen lernen
- › Das Marketing vom Mehrwert des Einkaufs überzeugen
- › Zusammenarbeit Einkauf und Marketing verbessern: Erfahrungswerte aus der Praxis
- › Missverständnisse und häufige Fehler vermeiden



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Marketings
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Effektivere Kooperation mit der Marketingabteilung durch Kenntnis der Materie
- + Einblick in die Zukunftstrends des Marketings



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			 zzgl. MwSt.	
28. – 29.04.2026 27. – 28.10.2026	ONLINE ONLINE	 	382630423 382631028	1.495,- 1.495,-
				ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUF UND AUSSCHREIBUNG VON PRINTPRODUKTEN

EINSPARPOTENZIALE ERKENNEN UND HEBEN

Die Ausgaben für Printprodukte rangieren in den meisten Firmen unter den Top-5 im Indirekten Einkauf und bergen eines der höchsten Einsparpotenziale sämtlicher Kostenkategorien. Im Seminar werden Ihnen die wichtigen Grundlagen aller Einflussfaktoren rund um die Eckpfeiler Printprozesse, Printerzeugnisse, den Printeinkauf und natürlich die Printproduktion vermittelt. Sie erfahren, was Sie beachten müssen, um ein tragfähiges Print-Beschaffungsmanagement aufbauen und den gesamten Einkaufsprozess – von der Marktbeobachtung über die Angebotseinholung bis hin zur Vertragsgestaltung – effizient und gewinnbringend gestalten zu können. Erfahren Sie von einem Branchenexperten alles, was Sie als Einkäufer einerseits über die technischen Hintergründe und andererseits über die Besonderheiten des Einkaufs von Printprodukten (Brancheninsights, Dos und Don'ts bei Printausschreibungen etc.) wissen müssen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Neueinsteiger im Printeinkauf ebenso wie an Marketingverantwortliche, Produkt- und Projektmanagement, Disponenten und Purchase Management bzw. Einkäufer in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, sowie an alle, die ihren Einkauf von Printprodukten künftig noch effizienter gestalten möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Lukas Hintzen



www.bme.de/bek-pri

SEMINARINHALTE

Printwissen für den Einkauf

Printprodukte und ihr Produktionsprozess

- Stellschrauben und Einflussfaktoren im Produktionsprozess
- Welche Auswirkungen haben sie auf die technischen und kaufmännischen Parameter?
- Juristische Besonderheiten und Probleme

Papier und Farbe

- Überblick über Papierherstellung und Papiermarkt, Papierarten und -klassen, Papierformate, Einsatzgebiete
- Papier und Bedruckstoffe: Welche Eigenschaften sind wichtig? Was muss beim Einsatz beachtet werden?
- Überblick über: Licht und Farbe, Farbräume, Prozess- und Sonderfarben, Raster
- Was ist der Unterschied zwischen Farbe, Farbton, Druckfarbe?
- Farbraum und Farbprofile
- Was bedeutet CMYK, RGB, Farbmischung?
- Was ist ein Raster?

Preprint

- Vorlagenherstellung, Colormanagement, Profile und Print PDF, Proof
- Wie werden Druckdaten hergestellt? Welche Dateitypen sind wichtig?
- Vektor- und Pixelgrafiken
- Dateitypen: PDF, Postscript und RIP
- Was versteht man unter Colormanagement, Proof, Prüfdruck, Andruck?

Print

- Druckprinzipien/-verfahren (Offsetdruck, Digitaldruck)
- Wie funktionieren die unterschiedlichen Druckverfahren?
- Was sind Vor- und Nachteile? Welchen Einfluss haben sie auf die Qualität?
- Einfluss verschiedener Druckverfahren auf das Preis-Leistungsverhältnis

Postprint

- Falzen, Schneiden, Binden, Lackieren, Cellophanieren
- Die verschiedenen Weiterverarbeitungsprozesse und Schneidtechniken
- Vor- und Nachteile der unterschiedliche Bindeverfahren
- Veredelungstechniken und Lacktechniken

Strategischer Einkauf von Printprodukten

Struktur der Druckindustrie

- Welche Besonderheiten zeichnet die Branche aus?
- Aktuelle Lage und Entwicklungen der deutschen und europäischen Druckereilandschaft

Strukturanalyse der Druckaufträge

- Wie setzt sich das Einkaufsvolumen zusammen?
- Ableitung von Kriterien für Ausschreibung und Beauftragung
- Potenziale zur Kostenoptimierung aufdecken
- Ablauf der Ausschreibung, Definition von Spezifikationen

Lieferantenanalyse und -auswahl

- Welche Druckdienstleister entsprechen am besten der Auftragsstruktur des Unternehmens?
- Den besten Druckdienstleister für das eigene Produkt finden
- Ist der günstigste Anbieter immer die beste Wahl?
- Risiko Lieferanteninsolvenz: Wie kann man sich absichern?
- Einkaufsethik „hart aber fair“: Wie schafft man den Spagat zwischen günstigen Preisen, Qualität und fairen Lieferantenbeziehungen?
- Internationaler Drucksacheneinkauf: „Pros und Cons“

Weitere Besonderheiten bei der Beschaffung

- eAuctions: Was ist im Druckbereich zu beachten?
- Online Drucker: Welche Projekte sind dafür geeignet und welche nicht?
- Make or Buy: In-house Management oder Vergabe an Print-Management-Unternehmen?
- Reporting: Wertdarstellung des Einkaufs



15. – 16.06.2026
26. – 27.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630607
382631024



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



CURRICULUM: PROFESSIONELLER IT-EINKAUF

Eine gut aufgestellte IT ist für erfolgreiche Unternehmen die Basis, um im Wettbewerb zu bestehen und zukunftsorientierte Strategien umzusetzen. Sie als Verantwortliche:r für den Einkauf von IT-Leistungen tragen damit im Spannungsfeld zwischen Kostendruck, Technologiefortschritt und komplexen Anbieterstrukturen wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Sie sind gefordert, die Qualität der Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente Partnerschaften auszubauen sowie die Flexibilität und Kostentransparenz in den Prozessen und Projekten zu erhöhen.

Charakterisierend ist außerdem, dass der Bereich Informationstechnologie ständigen Veränderungen unterliegt, so dass insbesondere für Sie als IT-Einkäufer regelmäßiges Lernen und Weiterbilden unerlässlich ist. Das Curriculum „Professioneller IT-Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für einen erfolgreichen IT-Einkauf wesentlich sind: von der Ausschreibung der Leistung und der Auswahl der Dienstleister über den Vertragsschluss bis hin zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit Kollegen und externen Partnern.



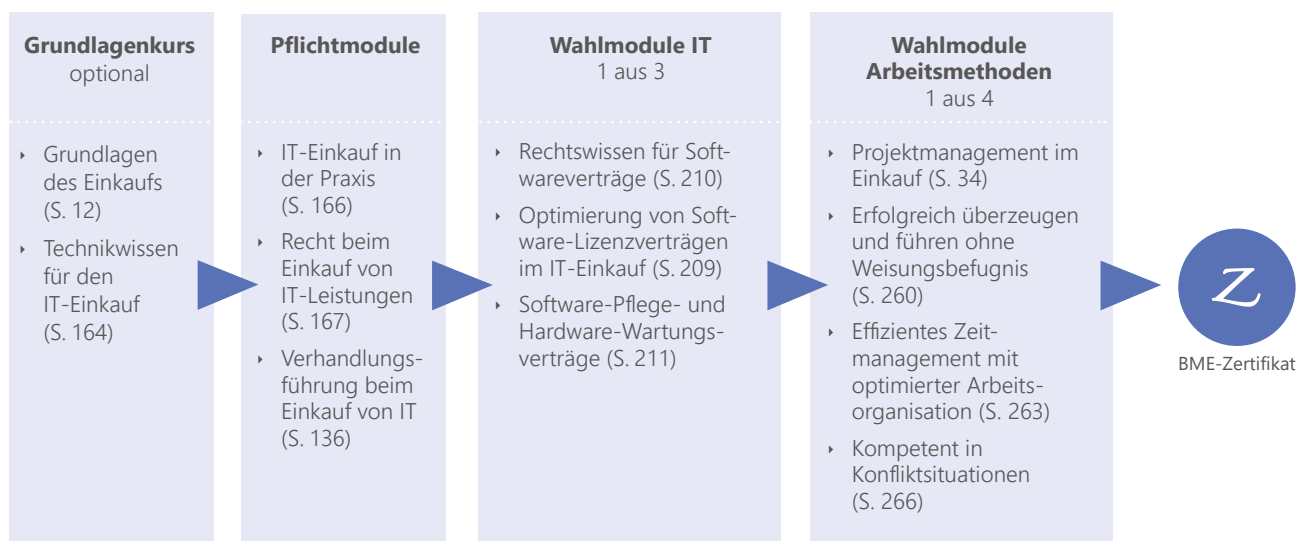
www.bme.de/it-curriculum

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Zertifikat „Professioneller IT-Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** – je einen Kurs aus den Bereichen IT und Arbeitsmethoden – innerhalb von 18 Monaten durchlaufen. Die Module „Grundlagen des Einkaufs“ und „Technikwissen für den IT-Einkauf“ werden optional angeboten.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich im Software- und Hardware-Einkauf!
- + Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen!
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



7

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INFORMATIONEN

Genaueres zu **Inhalten, Terminen und Preisen für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter



www.bme.de/it-curriculum



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

%

IHRE ERSPARNIS

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!



TECHNIKWISSEN FÜR DEN IT-EINKAUF

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DER IT

Der IT-Einkauf stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Abkürzungen und Zusammenhänge oft vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, IT-Einkäufern das nötige technische Hintergrundwissen zu vermitteln. Es hilft ihnen dabei, komplexe IT-Technologien zu verstehen, zu beurteilen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger in den Bereichen IT-, Hardware- und Software-Einkauf sowie Technischer Einkauf, Lizenz- und IT-Management, die sich Grundlagenwissen aneignen möchten, um mit der Fachabteilung und externen Lieferanten auf Augenhöhe diskutieren zu können.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp



www.bme.de/bek-tit

SEMINARINHALTE

Fachwissen – der Schlüssel zum Erfolg

- › Vom Problem zur Partnerschaft: die IT-Kollegen
- › Von der Terra Incognita zum Werkzeug: Neuland IT

Die Basis

- › Wie funktionieren Computer, Software und Netze?
- › Bit, Byte, Mega, Peta: grundlegende Einheiten

Die 4 Säulen der betrieblichen IT und ihre Zusammenhänge

- › Daten- und Sprachkommunikation
- › Hardware und Software

Grundlagen der Daten- und Sprachkommunikation

- › Datenleitungen, -verbindungen und -netze
- › Protokolle und Schichtsysteme
- › Aktive und passive Komponenten: Kabel, Switches, Router
- › Netzwerkkarten, LAN-Topologien
- › Was ist was beim WLAN?
- › Festnetz, VoIP und Mobilfunk

Die wichtigsten Hardware-Fakten

- › PC/Desktop/Laptop/Tablet
- › PC-Komponenten und ihr Zusammenspiel
- › Großrechner (Mainframe)
- › Server: Blade und Rack, Cluster
- › Peripheriegeräte
- › Prozessor, Memory
- › Leistungssteigerung: Scale-Up oder Scale-Out?

Datenmanagement und -sicherung

- › Speichertechnologie: RAID, NAS, SAN
- › Arten von Daten
- › Datenbanken und Data Warehouse
- › Datenanalyse und Data Mining
- › Migration von Daten

Software-Arten und ihre Besonderheiten

- › Der Software-Lebenszyklus
- › Systemsoftware und Anwendungssoftware
- › Standardsoftware
- › Individualsoftware und das ABC der Programmiersprachen
- › Open Source Software (OSS)

IT-Organisation und Softwarearchitekturen

- › Aufbau und Organisation einer Informatik-Abteilung
- › IT-Infrastruktur und ITIL
- › Outsourcen oder Inhouse?
- › IT-Systemlandschaft: konventionell, virtuell oder Cloud
- › Was sind Terminal-Server, Host, Client/Server und N-Tier?

Die großen Anbieter und ihre Standardprodukte

- › Was sollte bei der Auswahl des Anbieters beachtet werden?
- › Marktmacht und Kompatibilität

Cloud Computing und SaaS – Vor- und Nachteile

- › SaaS, PaaS und IaaS, ASP
- › Was ist eine Cloud und welche ist die richtige?
- › Kostenvorteile durch Cloud-Computing
- › Datensicherheit

Sicherheit und Datenschutz

- › Viren, Trojaner und Co.
- › Standards nach BSI und ISO
- › Authentifizierungsverfahren
- › Sicherheit in mobilen Netzen und Infrastrukturen

Trends und aktuelle Entwicklungen

- › Virtualisierung, Big Data
- › Sustainability IT: soziale und ökologische Aspekte der IT
- › Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0
- › Apps und Mobile Devices
- › Hype Cycle



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20. – 21.04.2026
 19. – 20.08.2026
 12. – 13.10.2026
 17. – 18.11.2026



DÜSSELDORF
 ONLINE
 FRANKFURT
 ONLINE



352604017
 382630801
 352610013
 382631114



1.495,-
 1.495,-
 1.495,-
 1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



IT-DIENSTLEISTER UND PARTNER MANAGEMENT

Sie lernen erfolgreiche Strategien und Möglichkeiten der Kostenbeeinflussung kennen. Sie erfahren, wie Sie bei IT-Sourcing-Projekten Dienstleister und Partner effizient bewerten, auswählen und managen. Sie erfahren, wie Sie sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis mit strategischen Lieferanten kommen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Dr. Uwe Wildt



www.bme.de/bek-itd

SEMINARINHALTE

Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Entwicklung und Umsetzung effizienter Sourcingstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Dienstleistern

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten

- › Aspekte der Beschaffungsmarktforschung
- › Einschränkungen und Restriktionen bei der Vergabe
- › Konsolidierung der Lieferanten

Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung

- › Analyse der Wettbewerbssituation
- › Festlegung der strategischen Ausrichtung
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung

Auswahl und Bewertung von Systemanbietern bzw. Dienstleistern

- › Global vs. Local Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Festlegung der Bewertungskriterien
- › Welche Vorgehensweisen zur Auswahl gibt es?
- › [Praxistipps](#)

Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Verhandlungen
- › Weitere Schlussfolgerungen für zukünftige Vorhaben

Ansätze zur Steuerung der Kosten im IT-Bereich

- › Kostenvergleich: Ist billig gleich besser?
- › Controlling-Regelkreise
- › Benchmarking und Monitoring der laufenden Kosten im Projekt

Preisverhandlung mit Lieferanten und Anbietern

- › Verhandlungsspielraum und Verhandlungsführung
- › Wie erzielen Sie günstige Konditionen?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23.03.2026
29.10.2026



MANNHEIM
HANNOVER



352603034
352610038



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



IT-EINKAUF IN DER PRAXIS

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über praxisnahe, effiziente und erprobte Strategien und Ansätze einer kostenorientierten und erfolgreichen Beschaffung von IT-Liefer- und Dienstleistungen. Lernen Sie, wie Sie Ihren IT-Einkauf ausrichten, Lieferanten konsolidieren und dadurch schneller, besser und günstiger Informationstechnologie beschaffen können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



www.bme.de/bek-ite

SEMINARINHALTE

Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Prozesskosten senken
- › Umsetzung effizienter Sourcingstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Lieferanten

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten

- › Die Einkaufshebel der IT-Branche
- › Preistransparenz erhöhen
- › Einkaufsprojekte erfolgreich steuern
- › Der Beschaffungszyklus

Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung

- › Mit den richtigen Rahmenbedingungen die Erfolgschancen steigern
- › Was wichtig ist bei der Verhandlungsvorbereitung
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung

Auswahl von Systemanbietern bzw. Dienstleistern

- › Global- vs. Local-Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Praxistipps

Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Ausschreibung

Praxis-Tipps für die Software-Beschaffung

- › Die großen Anbieter
- › Wichtige Vertragsinhalte aus der Praxis
- › Lizenzmodelle und -audits
- › Die Einkaufshebel der Software-Branche

%

Sie sparen 100,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Recht beim Einkauf von IT-Leistungen“ (Seite 167) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

14.04.2026 17. – 19.06.2026 07.10.2026	STUTTGART ONLINE FRANKFURT	352604006 382630610 352610010	zzgl. MwSt. 895,- 895,- 895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.30 – 12.00 Uhr



RECHT BEIM EINKAUF VON IT-LEISTUNGEN

Vom Juristen für Kaufleute: Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Beschaffung von IT-Leistungen und lernen ausgewählte Vertragsinhalte kennen. Sie lernen, wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen und Lizenzvereinbarungen und Verträge optimal gestalten. Sie vertiefen Ihr Rechts-Know-how und entwickeln einen sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion, Ausgabe von Checklisten und Gesetzestexten

SEMINARLEITUNG: RA Karsten Rößner

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



www.bme.de/bek-rec

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen zur Beschaffung von IT-Leistungen

- › Grundlagen des Vertragsabschlusses
- › Einbeziehung AGBs, Kollision von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen
- › Vertragstypen

Rechtssicherer Erwerb von Software (Individual- und Standardsoftware)

- › Software + Urheberrecht (rechtliche Grundlagen)
- › EULA und andere Nutzungsbedingungen
- › Open Source Software
- › Regelungspunkte beim Erwerb von Software
- › Aktuelles aus der Rechtsprechung (gebrauchte Software etc.)

Die verschiedenen IT-Verträge

- › Beschaffungs- und Projektverträge
 - Kauf-, Werk-, Dienst-/Dienstleistungsvertrag
- › Erwerb von Hardware und Software (Unterschiede/ Besonderheiten)
- › Wartungs- und Pflegeverträge
- › Aktuelle Service-Providing-Verträge
- › Wie vermeiden Sie juristische Fallstricke?
- › [Praktische Anwendung: IT-Vertragstypen](#)

Fragen der Vertragsgestaltung/-inhalte

- › Welcher Vertragstyp für welchen Anlass?
- › Ausgewählte Vertragsinhalte/notwendige Regelungsinhalte
- › Rechte und Pflichten bei Leistungsstörungen
- › Risikominimierung durch vorausschauende Vertragsgestaltung, insb. in Bezug auf Leistungsstörungen (Projektverzug, Schlecht- oder Nichterfüllung)

Gestaltung von Service Level Agreements

- › Der Aufbau eines typischen SLAs
- › Was tun bei Nicht- oder Schlechterfüllung von SLAs?

IT-Compliance

- › Anforderungen an den IT-Einkauf

Datenschutzrecht

- › Auftragsdatenverarbeitung bei IT-Serviceverträgen
- › Informationssicherheit

Audit

- › Rechtliche Grundlage/Zulässigkeit
- › Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- › [Praxistipps](#)

Asset-/Lizenzmanagement und Vertragsüberwachung

- › Warum? Weshalb? – Mindestanforderungen
- › Inhalt/Umfang/Gestaltung eines Asset-/Lizenzmanagements
- › [Praxistipps](#)

%

Sie sparen 100,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „IT-Einkauf in der Praxis“ (Seite 166) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



15.04.2026
25.06.2026
08.10.2026



STUTTGART
ONLINE
FRANKFURT



352604011
382630622
352610012



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



TELEKOMMUNIKATIONSEINKAUF IN DER PRAXIS

MOBILFUNK, FESTNETZ, DATENLEITUNGEN ZIELGENAU EINKAUFEN

In dem Seminar wird der deutsche Telekommunikations(TK)-Markt beleuchtet: Mobilfunk, Festnetz und Datenleitungen. Sie lernen aktuelle Entwicklungen und Tendenzen sowie technologische Veränderungen kennen. Ein Schwerpunkt des Seminars liegt darauf, die zu Grunde liegenden Kostenfaktoren und Regulierungen kennenzulernen. Dadurch lassen sich Potenziale zur Kostenreduzierung aufdecken und nutzen. Es wird aufgezeigt, dass neben dem Angebot auch die Anforderungen der Unternehmen eine wichtige Rolle für den Einkaufserfolg spielen. Denn nur wer den Markt und dessen Gesetzmäßigkeiten kennt, kann auf Augenhöhe verhandeln und erfolgreich einkaufen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im (strategischen) IT- und Telekommunikationseinkauf sowie alle, die sich mit der Beschaffung dieser Leistungen befassen

METHODIK: Präsentation mit interaktiven Anteilen, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Martin Meyer, Maximilian Pampel



www.bme.de/bek-tko

SEMINARINHALTE

Relevante Warengruppen im TK-Einkauf

- › Mobilfunk, Tarif und Hardware
- › Festnetz, Tarif und Anschlüsse
- › Datenleitungen (Internet, WAN, SD-WAN)

Übersicht über den deutschen Markt

- › Anbieter und Marktstruktur
- › Leistungsspektrum der Marktteilnehmer
- › Ist mehr Leistung immer besser?

Eingesetzte Technologien und Trends

- › Warengruppen und ihre technischen Hintergründe
- › Aktuelle Entwicklungen und technische Veränderungen

Einkaufsstrategien für TK

- › Kostenfaktoren auf Anbieter- und Kundenseite
- › Möglichkeiten der Kostenoptimierung erkennen und nutzen
- › Regulierungen
- › Einkaufsstrategien
- › Anforderungsmanagement – wie viel Leistung brauche ich wirklich?
- › Verträge im Telekommunikationsbereich aus Kundenperspektive optimal gestalten – Hinweise aus praktischer Sicht



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



14. – 15.09.2026



ONLINE



382630916



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS EINKAUF VON ERSATZTEILEN UND ERSATZTEILMANAGEMENT

Ein effizientes Ersatzteilmanagement ist entscheidend für die Sicherung kritischer Komponenten, die Minimierung von Ausfallzeiten und die Senkung der Betriebskosten. Diese Masterclass vermittelt praxisnahes und strategisches Know-how für den Einkauf und die Verwaltung von Ersatzteilen. Sie lernen, wie Sie Bestände optimieren, Risiken minimieren und moderne Technologien – von ERP-Systemen bis KI-Lösungen – gezielt einsetzen. Der Austausch mit Experten und Teilnehmern liefert wertvolle Impulse für die Umsetzung im eigenen Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Ersatzteilmanagement und Instandhaltung im Bereich Ersatzteile/Spare Parts und MRO sowie aus Materialwirtschaft und Supply Chain Management

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge

FACHLICHE LEITUNG: Dr.-Ing. Thomas Heller



www.bme.de/ersatzteilmanagement

INHALTE

Industrie 4.0 im Ersatzteilmanagement

- › Welche neuen Technologien bieten einen Mehrwert für das Ersatzteilmanagement?
- › Wie viel Veränderung bedeutet „Industrie 4.0“?
- › Stammdaten und deren Qualität als Voraussetzung für ein erfolgreiches Ersatzteilmanagement
- › 3D-Druck – können wir demnächst auf Ersatzteillager verzichten?
- › Was sind konkrete Veränderungen, die uns in den nächsten Jahren erwarten?

Praxisbericht: Stammsatzmanagement

- › Stammsatz, für wen ist er wichtig?
- › Was ist ein vollständiger Stammsatz?
- › Wie bekommt man vollständige Daten und wer ist dafür zuständig?
- › Wie lange muss ein Stammsatz leben?
- › Praxisbeispiele

Prozessgestaltung im Ersatzteilwesen: Anforderungen an ein effizientes Ersatzteilmanagement

- › Wie gut ist Ihre Ersatzteilwirtschaft? Was möchten Sie erreichen?
- › Vorstellung einer Checkliste zur Standort- und Zielbestimmung
- › Aufbau einer strukturierten Materialwirtschaft
- › Ersatzteile ohne Materialstamm, Ersatzteillager ohne Struktur – wie gehen Sie vor und wo kommen die notwendigen Informationen her?
- › Fallstricke bei der Organisation eines Ersatzteillagers und Abläufe im Lager gestalten
- › Welche Kennzahlen sind sinnvoll?
- › Wie passt Ihr Ersatzteilmanagement in ein TPM® -Konzept?

Praxisbericht: Handlungsempfehlungen beim Einkauf mit SAP

- › Allgemeine (User-) Einstellungen
- › Simple Kniffe, die jeder SAP-Anwender kennen sollte
- › Der Weg zur automatisierten Bestellabwicklung
- › Umgang mit Massendatenzugriff und -pflege

Wer macht was? Arbeitsteilung zwischen Einkauf, Instandhaltung und Materialwirtschaft

- › Diese Strategien sind für Ihre Materialwirtschaft geeignet – von neuen elektronischen Marktplätzen bis zur externen Vergabe

- › Zuordnung der richtigen Strategie zum Ersatzteil – welche Kennzahlen und Prozesse sind relevant?
- › Lagerhaltung nach dem Supermarkt-Prinzip oder „Sind Ihre Schwarzläger doch gar nicht so schlecht?“
- › Wofür sind elektronische Bestellkataloge gut?
- › Was ist C-Teile Management?

Praxisbericht: Ersatzteilmanagement der Zukunft: KI-gestützte Lösungen für den Einkauf

- › Ziele und Chancen der KI-Software-Anwendungen
- › Chatbots und virtuelle Assistenten: Kann KI in der Beschaffung von Ersatzteilen unterstützen?
- › Terminator oder besser KI-Technologien, KI-Grenzen und KI-Leitbild
- › Intelligente Ersatzteilbeschaffung: KI in der Planung

Bestandsmanagement im Ersatzteilwesen I

- › Die richtigen Methoden zur Bestandsoptimierung
- › Einbindung von Anlagenherstellern und technischen Händlern – welche neuen Möglichkeiten sind entstanden?
- › Pooling von Ersatzteilen – wie geht das?
- › Was können ERP-Systeme leisten?
- › Was bedeutet risikoorientiertes Ersatzteilwesen und wie kann man es zur Bestandssenkung effizient umsetzen?
- › Zustandsüberwachung Ihrer Bauteile: Hilft das auch für das Ersatzteilwesen?

Bestandsmanagement im Ersatzteilwesen II

- › Obsoleszenz-Management – wie können Sie dem Stock-out vorbeugen?
- › Gleichteile und nicht mehr benötigte Materialien identifizieren
- › eCI@ss und andere Klassifizierungen: Welche Möglichkeiten gibt es, Materialien im IT-System wiederzufinden – nicht nur über den Kurztext?

Interaktiver Workshop

- › Nutzen Sie die Gelegenheit und diskutieren Sie Ihre aktuellen Fragestellungen mit den Teilnehmern und dem fachlichen Leiter.
- › Tauschen Sie Erfahrungen aus und erhalten Sie dadurch wertvolle Optimierungsvorschläge und Lösungsansätze für das Ersatzteilmanagement in Ihrem Unternehmen.



26. – 27.03.2026
10. – 11.11.2026



WIESBADEN
DÜSSELDORF



382610307
382611103



1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/ersatzteilmanagement



EINKAUF VON ANLAGEN UND MASCHINEN

STRATEGIEN – KOSTENMANAGEMENT – BESONDERHEITEN DES PROJEKTEINKAUFES

Kennenlernen der Besonderheiten des Beschaffungsprozesses bei Maschinen und Anlagen, Zusammenarbeit mit der Technik sowie Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Management von Investitionsprojekten mit Fokus auf Maschinen und Anlagen. Sie lernen, wie Projekte im Rahmen der Beschaffung von Maschinen und Anlagen von der Anforderungsspezifikation, über die Recherche und Auswahl von Lieferanten sowie Anfrage bis hin zur Vertragsverhandlung und Projektrealisierung erfolgreich gestaltet werden können. Das Hauptziel, die Prozessfähigkeit und Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen nachhaltig sicherzustellen, ist hierbei ein Kernaspekt des Seminars.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Projektleitung und Techniker, die Maschinen und Anlagen und deren Anforderungen definieren sowie die Beschaffungsprozesse durchführen bzw. begleiten

METHODIK: Miteinbeziehung der Erwartungen und Interessensschwerpunkte der Teilnehmer, Vortrag und Moderation, Erfahrungsaustausch in der Gruppe, Gruppenarbeit und Workshops mit Präsentationen der Arbeitsergebnisse, fallbasierte Übungen, Best-Practice-Lösungen

SEMINARLEITUNG: Manuel Günzel oder Kollegen



www.bme.de/bek-anl

SEMINARINHALTE

Herausforderung: Investitionen in Maschinen und Anlagen

- › Marktumfeld und Marktmacht
- › Abhängigkeiten und Flexibilität
- › Einbeziehung der Stakeholder im Unternehmen
- › Spezifika der Investitionsbeschaffung
- › Der Prozess der Maschinen- und Anlagenbeschaffung
- › Total Cost of Ownership als Maxime

Definition der Anforderungen einer Maschine/Anlage

- › Gemeinsame Zieldefinition zwischen Technik und Einkauf
- › Aktive Mitarbeit in frühen Projektphasen
- › Lastenheft/Spezifikation: Was brauchen wir wirklich?
- › Gemeinsame Definition von technischen, logistischen, sicherheits- sowie service- und kommerziell-relevanten Kriterien
- › Exkurs: Begriffsklärung Maschinen- und Prozessfähigkeit, Zyklen, Verfügbarkeit
- › Miteinbeziehung von ersten Anbietern
- › Maverick Buying: der Einkauf als strategischer Berater der Technik
- › Erfolgskritische Faktoren für das Projekt: gemeinsame Gewichtung und Verabschiedung der relevanten Leistungsparameter

Der Lieferantenauswahl- und Anfrageprozess

- › Lieferantenrecherche – kriterienbasiertes Vorgehen
- › Systematische Bewertung und Auswahl von Lieferanten (A, B, C)
- › Abschluss von Vorverträgen – NDA, Entwicklungsvereinbarung
- › Anfrage mit Lastenheft bzw. definierten Anforderungen
- › Bewertung der Angebote: Umgang mit verklausulierten Ausschlüssen
- › Klärung von Rückfragen in Bezug auf Technik, Logistik, Infrastruktur, Arbeitssicherheit

Angebotsauswertung

- › Aufbereitung der Entscheidungsgrundlage
- › Zusammenarbeit mit den Stakeholdern
- › Bewertung der Angebote nach Leistungsparametern sowie kommerziell
- › Definition eines priorisierten Anbieterkreises
- › Lieferantenzwischengespräch als Erfolgsfaktor

Verhandlung und Vergabe von Maschinen und Anlagen

- › Organisation der Lieferantengespräche
- › Vorbereitung auf die Gespräche
- › Gesprächskonzepte und Verhandlungsstrategien
- › Klarheit schaffen und finale Verhandlung durchführen
- › Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses und Umgang mit Abweichungen zum Lastenheft
- › Must- und Nice-to-Haves eines Vertrages: Fokussierung auf klare Verantwortlichkeiten und Schnittstellen
- › Ersatzteil- und Servicevereinbarung: Vorbeugemaßnahmen sind Trumpf!
- › Referenzbesuche planen und durchführen
- › Abschluss des Rechtsgeschäftes und Abstimmung der Eckterminpläne und Verantwortlichkeiten
- › Absage der anderen Anbieter

Realisierung von Maschinen- und Anlageninstallationen

- › Definition der internen Projektleitung
- › Einkaufsunterstützung in der Realisierung
- › Umgang mit Änderungen in der Realisierung
- › Termin-, Kosten- und Leistungscontrolling
- › Vorabnahmen beim Lieferanten: Maschinenfähigkeit sicherstellen
- › Koordinative Mitwirkung bei Realisierung der Teilgewerke
- › Inbetriebnahme im Werk: professionelle Inbetriebnahme mit Unterstützung durch den Einkauf
- › Sicherstellung der Funktion: Prozessfähigkeit durch Probetrieb
- › Finale Abnahme von Maschinen und Anlagen
- › Projektabschluss und -review – Lessons learned

Betreuung während der Maschinen- und Anlagennutzung

- › Umgang mit Fehlern, Störungen und Problemen
- › Monitoring und Kennzahlen
- › Zusammenarbeit mit dem Lieferanten
- › Eskalationsmöglichkeiten bei Produktionsausfall bzw. Nicht-Verfügbarkeit
- › Rückfluss auf neue Investitionsvorhaben

18. – 19.05.2026 15. – 16.09.2026	ONLINE FRANKFURT	382630514 352609014	1.495,- 1.495,- zzgl. MWSt.	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON INVESTITIONSGÜTERN

Durch das verschlechterte Klima für Investitionen müssen sich Industrieunternehmen verstärkt fragen, wie und vor allem wo auf der Welt sie investieren wollen. Die Beschaffung von Investitionsgütern zeichnet sich durch Einzigartigkeit, technische Komplexität, lange Abwicklungsdauer und hohe Beträge aus. Standardisierte Lösungen kommen schnell an ihre Grenzen, denn kein Investitionsprojekt gleicht dem anderen. Die Durchführung von Investitionen im Rahmen professioneller Einkaufsprojekte kann helfen, teure Fehler zu vermeiden und den Unternehmenserfolg zu sichern.

Die Masterclass „Einkauf von Investitionsgütern“ macht deutlich, wie die Einkäufer in diesem schwierigen Geflecht von Anfang an eine gestaltende Funktion ausüben. Es geht darum, wie Anforderungen klar kommuniziert werden, Absprachen mit den Fachbereichen funktionieren und Flexibilität auch nach Projektbeginn möglich ist.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Anlagen- und Investitionsgüterereinkauf, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Materialwirtschaft, Instandhaltung sowie alle, die an der Beschaffung von Anlagen/Anlagenkomponenten beteiligt sind

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte

FACHLICHE LEITUNG: Daniel Sorgler



www.bme.de/investitionsgueter

INHALTE

Der CAPEX-Prozess

- › Die Besonderheiten des Einkaufs von Investitionsgütern
- › Abgrenzung Einkaufsorganisationen
- › Typischer Ablauf des CAPEX-Prozesses

Gestaltung von Ausschreibungen für Investitionsgüter

- › Welche Ausschreibungsunterlagen sind sinnvoll?
- › Rollenverteilung Fachbereich und Einkauf

Gibt es Standardisierungspotenzial im CAPEX-Einkaufsprozess?

- › Rollen und Funktionen
- › Richtlinien & Guidelines
- › Dokumente und Unterlagen

Praxisbericht: Investitionsgüterbeschaffung: Vertragsgestaltung und

Claim Management

- › Rechtliche Herausforderungen im vorvertraglichen Bereich
- › Vertragsphase: Formulierung und Einbeziehung wasserdichter Vertragsklauseln
- › Open-Book-Klauseln
- › Claim Management in der Vertragserfüllungsphase
- › Claim Management in der Mängelhaftungsphase
- › Einzelthemen wie z. B. grenzüberschreitende Investitionsgüterbeschaffung
- › Wartung, Reparatur und Ersatzteile

KI im CAPEX-Einkauf

- › Digitalisierung und Einsatz von KI: Was bringt es wirklich?
- › Fallbeispiel zum Einsatz von KI

Praxisbericht: Richtige Organisation und Global Sourcing bei Investitionsvorhaben

- › Einkauf von Robotern global, Roboter aus China?
- › Kennzahlen, Definition BCC, LCC, HCC und wo ist welche Beschaffung
- › Sondermaschinen/Werkzeuge inkl. praktischer Beispiele
- › Sinnvolle globale Organisation von Anlagen-/Werkzeugbeschaffungen
- › Globaler Projekteinkauf

Praxisbericht: Verhandlungen bei Investitionen

- › Vorbereitung der Verhandlung
- › Die Fachbereiche besser in die Verhandlungen integrieren
- › Ausgestaltung und Inhalte einer Verhandlung
- › Die Vergabe

Praxisbericht: Erfahrungsbericht: Projekteinkauf als Investitionseinkauf

- › Organisation des Indirekten Einkaufs bei Webasto
- › Erfahrungen eines Quereinsteigers im Investitionseinkauf
- › Was der Investitionseinkauf vom Vertrieb lernen kann
- › Sourcing: Möglichkeiten trotz „No time and no spec“

Besprechung Mustervertrag

Investitionsrisikomanagement aus Controlling-Sicht

- › Zombie-Unternehmen erkennen
- › Möglichkeiten der Früherkennung
- › Vergleich der verschiedenen Informationsquellen und zeitnahe Auswertung
- › Wie kann ein frühzeitiges Reagieren durch Zusammenarbeit von Einkauf und Controlling aussehen?



15. – 16.06.2026
30.09. – 01.10.2026



MANNHEIM
ONLINE



382610604
382610905



1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



GRUNDLAGEN FUHRPARKMANAGEMENT

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zum Aufbau und Management einer ökonomisch sinnvollen Fuhrparkflotte. Sie erfahren, wie Sie einen PKW-Fuhrpark gemäß Vorgaben und Nachhaltigkeitskriterien auf- bzw. umbauen und diesen anschließend effizient steuern. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die Themen Controlling sowie Finanzierungskonzepte und Outsourcing.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: André Horl



www.bme.de/bek-fur

SEMINARINHALTE

Grundlagen, Organisation und Analysen

- › Fuhrparkmanagement innerhalb der Unternehmensorganisation
- › Aufgaben des Fuhrparkmanagements
- › Personalpolitische Anforderungen
- › Fuhrparkanalysen: Bestands-, Reparatur- und Prozessanalysen
- › Fuhrparkorganisation: Fuhrparkverwaltung und Fuhrparklösungen
- › Vorlagen für eine virtuelle Fahrzeugakte/Dokumentation von Fahrzeugunterlagen

Bedarfsermittlung, Beschaffung und Steuerung

- › Unternehmensspezifische Bedarfsermittlung
- › Nachhaltigkeitsanforderungen und rechtliche Rahmenbedingungen
- › Auswahl und Formen der Beschaffung
- › Gestaltung von Ausschreibungen und Empfehlungen für Großkundenverträge
- › Vor- und Nachteile sowie Vergleich von Teil- bzw. Full-Service-Angeboten
- › Auswahl geeigneter Geschäftspartner
- › Einsparpotenziale im Fuhrpark: Fahrzeugauslastung, Kostentreiber, verhandelbare Elemente

Finanzierungskonzepte, Outsourcing und Controlling

- › Kauf, Leasing oder Miete – Fuhrparkfinanzierungskonzepte auf dem Prüfstand
- › Gestaltungsmöglichkeiten zu Kilometer- oder Restwertverträgen mit und ohne Kaufoption
- › Vergleichsrechnung der Finanzierungsformen
- › Verhandelbare Elemente in Leasingverträgen
- › Die Entscheidung: Make or Buy
- › Betriebswirtschaftliche Analyse: Aufteilung von fixen und variablen Fahrzeugkosten
- › Kalkulationsmethoden
- › Kosten- und Leistungsrechnung
- › Tools für ein sinnvolles Controlling und Reporting

Dienstwagenordnung

- › Bedeutung einer Car Policy
- › Definition eines Nutzerberechtigtenkreises
- › Nutzungsumfang und Überlassungsbedingungen
- › Abstimmungen zu Fahrzeugen und Ausstattung
- › Fahrzeugübergabe, Nutzungsdauer und Fahrzeugrückgabe
- › [Mögliche Inhalte einer Dienstwagenordnung](#)

Risiko- und Schadenmanagement

- › Bedeutung Risk- und Schadenmanagement
- › Fahrzeugschäden: Einsatz von Smart Repair und freien Werkstätten
- › Ladungssicherung
- › Reifenmanagement
- › Tankkartenmanagement
- › Mietwagenmanagement

%

Sie sparen 200,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Basiswissen Fuhrparkrecht“ (Seite 173) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



24. – 25.06.2026
28. – 29.10.2026



ONLINE
DÜSSELDORF



382630618
352610035

€ zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BASISWISSEN FUHRPARKRECHT

Das Fuhrparkmanagement unterliegt höchst anspruchsvollen Haftungsregelungen. Somit muss es sowohl im haftungsrechtlichen als auch im betriebswirtschaftlichen Interesse eines Unternehmens liegen, reibungslose Prozesse zu gewährleisten. Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Rechtsfragen, die Sie in der Fuhrparkpraxis unbedingt beachten sollten. Unter Berücksichtigung des neuesten Stands der Rechtsprechung lernen Sie, wie Sie Risiken erkennen, Haftungen vermeiden und praxismgerechte Lösungen in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Roman Nolte



www.bme.de/bek-fpr

SEMINARINHALTE

Die Haftung im Fuhrpark

- › Die Haftung des Unternehmers für den Fuhrpark und die Fahrzeuge im Fuhrpark
- › Grundlagen und Reichweite der Haftung, insb. der Halterhaftung
- › Konsequenzen der Haftung (zivil-, versicherungs-, strafrechtlich etc.)
- › Delegation der Haftung des Unternehmers auf die Fuhrparkleitung: Reichweite und Grenzen der Delegation (Arbeitsvertrag, betriebliche Übung)
- › Fürsorgepflichten des Unternehmers (Rechtsschutzversicherung?)

Der Verkehrsunfall im Fuhrpark

(Gefährdungs- und Verschuldenshaftung)

- › Reparatur- und Totalschaden
- › Mietwagen, Nutzungsausfall
- › Besonderheiten bei Leasing

Versicherungsrecht

- › Grundlagen
- › Obliegenheiten
- › Gefahrerhöhungen
- › Die Repräsentantenhaftung
- › Besonderheiten bei Leasing

Der Dienstwagen

- › Gestaltung der Überlassung
 - Dienstwagenordnung, Dienstwagenvertrag
 - Vertragliche Fallstricke der Dienstwagenüberlassung (Führerscheinklausel)
 - Austausch und Rückgabe des Dienstwagens
- › Fallstricke stillschweigender Überlassung
- › Einzelne Klauseln in der Dienstwagenüberlassung (insb. Widerrufsklauseln)
- › Dienstwagen und Leasing (der Kreis der Nutzungsberechtigten)
- › Die Car Policy
- › Die Dienstwagenbesteuerung

Die Führerscheinkontrollen im Fuhrpark

- › Rechtliche Grundlagen (Strafrecht, Zivilrecht, Versicherungsrecht, insb. bei Leasing)
- › Durchführung, Dokumentation

- › Einordnung der Begriffe Führerschein/Fahrerlaubnis
- › Die „erforderliche“ Fahrerlaubnis, die ausländische Fahrerlaubnis
- › Die elektronische Führerscheinkontrolle

Das Fahreignungsregister und das neue Punktsystem

- › Inhalt des Fahreignungsregisters
- › Wer erhält Auskunft und wann?

Vorschriften zur Unfallverhütung, insb. BGV D 29

- › Kreis der betroffenen Fahrzeuge
- › Pflichten des Unternehmers
- › Pflichten des Fahrzeugführers
- › Kontrolle durch Sachverständige – die UVV-Prüfung

Umgang mit Fragen des Strafrechts und des Ordnungswidrigkeitenrechts

- › Alkohol am Steuer, Unfallflucht und Nötigung
- › Fahrermittlungsanfrage, Umgang mit Anhörungsbögen
- › Ordnungswidrigkeitenverfahren (Bußgeldbescheid, Verwarnung etc.)

Die Entziehung der Fahrerlaubnis – das Fahrverbot

- › Abgrenzung der Begriffe
- › Eignung zum Führen von Kraftfahrzeugen
- › Vermeidung von Fahrverboten
- › Umgang der Fuhrparkleitung mit (drohenden) Fahrverboten

Die Fahrtenbuchauflage

- › Inhalt und Zweck der Auflage
- › Abgrenzung zum steuerrechtlich geführten Fahrtenbuch
- › Vermeidungsstrategien

%

Sie sparen 200,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Grundlagen Fuhrparkmanagement“ (Seite 172) zu unserem Paketpreis.



23.06.2026
27.10.2026



ONLINE
DÜSSELDORF



382630614
352610031



895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



GESCHÄFTSREISE-EINKAUF 4.0

GESCHÄFTSREISEN EFFIZIENT EINKAUFEN, DIGITAL BUCHEN UND SMART ABRECHNEN

Das Seminar bietet einen Überblick über den Markt der Geschäftsreisen sowie über die einzelnen Player wie Luftverkehrsgesellschaften, Bahn, Hotels und Mietwagengesellschaften. Preisbildung und Einsparmöglichkeiten werden pro Leistungsart dargestellt. Ein weiteres zentrales Thema ist die Abbildung der Geschäftsreisebuchung und -abrechnung als digitalen Prozess im Unternehmen. Im Fokus stehen hier Tools zur Buchung von Flügen, Bahnfahrkarten, Hotelübernachtungen und Mietwagen. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Bezahlung und Abrechnung von Geschäftsreisen mithilfe digitaler Tools in einem durchgängigen Prozess. Eine zentrale Rolle insbesondere während und nach der Reise spielen mobile Apps. Marktgängige Tools und Best-Practice-Prozesse werden dargestellt.

Schließlich wird das Thema Geschäftsreisevermeidung in Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte, Verringerung von Stress für die Mitarbeiter und aus aktuellem Anlass das Risikomanagement in Bezug auf Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter während der Geschäftsreise aufgenommen.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit dem Einkauf und der Organisation von Reiseleistungen bei Geschäftsreisen befassen

METHODIK: Präsentation, interaktive Internet-Live-Demonstration, Checklisten, Musterausschreibung

SEMINARLEITUNG: Rüdiger Mahnicke



www.bme.de/bek-rei

SEMINARINHALTE

Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer

- › Überblick über den Geschäftsreisemarkt
- › Reservierungssystem
- › Leistungsträger und Preisbildung

Einsparungshebel für Flug, Bahn, Hotel und Mietwagen

- › Flug – der optimale Flugpreis
 - Ausnutzung des „Best Buy“
 - Einfluss des Buchungsverhaltens auf den Flugpreis
 - Direktvertrieb und NDC
 - Wann machen Firmenabkommen Sinn?
 - Bonusprogramme der Airlines
 - Sinnvolle Definition der Reisetandards
- › Hotel – Verhandlungsmöglichkeiten
 - Eigenverhandelte Raten
 - Preisbildung bei Portalen, Homepages und Brokern
 - Einführung von Höchstgrenzen
- › Mietwagen – beste Konditionen
 - Verschiedene Quellen für Raten
 - Besonderheiten bei den Verträgen
 - Kurzzeitmiete
- › Bahn
 - Rentabilitätsrechnung für die verschiedenen BahnCards
 - Großkundenrabatt auch für mittelständische Unternehmen
 - Einsatz des DB Navigators

- › Einsatz mobiler Apps für die Buchung und Abrechnung von Geschäftsreisen
- › Direktvertrag oder Resellervertrag über das Reisebüro?
- › Schnittstellen zu IT-Systemen im Unternehmen
- › Reiserichtlinie

Der Vertriebsweg Reisebüro

- › Überblick über den Reisebüromarkt in Deutschland und aus globaler Sicht
- › Start-ups und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Start-ups
- › Der Rollenwechsel des Reisebüros vom Buchungsdienstleister zum Technik- und Serviceprovider
- › Das Account Management des Reisebüros: Leistung und Nutzen

Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen

- › Reportingstruktur und Datenquellen
- › Wie verschaffe ich mir den Überblick?
- › Kennzahlen zu Leistungsarten: Flug, Bahn, Mietwagen, Hotel

Ausschreibungen und Vergabeprozesse

- › Ausschreibungs-/Vergabeunterlagen
 - Lastenheft
 - Fragenkatalog
 - Preisabfrage
 - Evaluierung und Gewichtung von Zuschlagskriterien

Rechtliche Rahmenbedingungen und Fürsorgepflicht des Unternehmens

- › Datenschutzbestimmungen bei Verträgen mit OBEs und Reisebüros
- › Einbindung von Sicherheitsdienstleistern
- › Möglichkeiten der Abbildung der A1-Bescheinigung
- › Geschäftsreisen und Nachhaltigkeit
- › Vermeidung von Geschäftsreisen

Abbildung des Geschäftsreiseprozesses im Unternehmen

- › Die einzelnen Prozess-Schritte: von der Reiseplanung bis zur Reisekostenabrechnung
- › Umsetzungsmöglichkeiten in einer digitalen „end-to-end“-Lösung oder Buchungs- und Abrechnungstool getrennt?
- › Marktüberblick über Online Booking Engines und andere Apps für die Buchung
- › Marktüberblick über Reisekostenabrechnungstools
- › Bezahlung von Reisemitteln
 - Firmenkreditkarten
 - Zentrale Zahlungsmittel für Hotels

11. – 12.06.2026 14. – 16.10.2026	LEIPZIG ONLINE	352606010 382631012	1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



BME-MASTERCLASS

KOSTENEINSPARUNGEN BEIM EINKAUF VON ENERGIE

Unternehmen im deutschsprachigen Raum ächzen unter massiv gestiegenen Energiekosten. War das Thema früher ärgerlich, ist es heute immer häufiger existenzbedrohend. Naturgemäß am stärksten betroffen sind produzierende Unternehmen. Einfach weniger Energie verbrauchen ist hier nicht die einzige Option; das hieße sonst auch, weniger zu produzieren. Die Hoffnung, die Situation würde sich mittelfristig beruhigen, hat sich kaum erfüllt. Einkäufer müssen deshalb zunehmend kreativ werden, um Savings bei Energiebeschaffungen zu erzielen. Die BME-Masterclass „Kosteneinsparungen beim Einkauf von Energie“ gibt Orientierung, welche kritischen Herausforderungen auf den Energie-Einkauf zukommen und wie sich Praktiker darauf vorbereiten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Zentraleinkauf, Technischer Einkauf, Risikomanagement, Facility/Objektmanagement, Justizariat sowie Angehörige von Energieversorgern und -händlern

METHODIK: Grundlagen und Spezialwissen, praxisorientierte Vermittlung konkreter Erfahrungen und Lessons learned, Vorträge, Praxisberichte, Erfahrungsaustausch und Diskussion sowie Zeit für individuelle Fragen

FACHLICHE LEITUNG: Jörg Scheyhing



www.bme.de/energie-einkauf

INHALTE

Neue Aufgabenfelder für die Energieeinkäufer

- › Lieferantenidentifikation und -pflege Wechselwirkungen mit Produktion, Technik und Finanzen

Schritte hin zu einer realitätsnahen Energieeinkaufsstrategie

- › Im Markt verfügbare Beschaffungsmodelle Eigenschaften der verschiedenen Modelle Erarbeitung einer Unternehmens-Beschaffungspolitik

Risikomanagement in der Beschaffung

- › Technische Indikatoren
- › Marktmonitoring
- › Bewirtschaftung

Praxisbericht: Grünstrombeschaffung: Verstehen der Modelle

- › Herkunftsnachweise und Stromkennzeichnung
- › Mengengleichheit vs. Zeitgleichheit
- › Stromzertifizierungen
- › PowerPurchaseAgreements

Zusammensetzung der Kosten

- › Reduzierung von Netznutzungsentgelten, Steuern, Abgaben und Umlagen
- › Voraussetzungen und Antragsverfahren
- › Optimierung der Nebenkosten

Verbrauchsabhängige Netzentgelte: Was nützt mir „netzdienliches Verbraucherverhalten“?

- › Atypische Netznutzung und mögliche zukünftige Regelungen
- › Spotmarktbasierte Verbrauchssteuerung
- › Regelenergievermarktung

Die wichtigsten Fördertöpfe

- › Förderprogramme des BAFA und der KfW zur Steigerung der Energieeffizienz
- › Klimaschutzprogramme des Bundes

Praxisbericht: Wichtigste rechtliche Entwicklungen beim Energieeinkauf

- › Auslaufen der Energiepreisbremse
- › Lieferverträge
- › Nachhaltigkeitsreporting

Einkauf von Anlagen zur eigenen Energiegewinnung und -speicherung als Alternative zum Fremdstrombezug

- › Verfügbare Technologien
- › Betriebsformen
- › Beispiele

Energiedatenmanagement für Beschaffungen und neue Möglichkeiten durch KI

- › Energiebörsen
- › Marktberichte
- › Handelsplattformen
- › Nutzung von KI im Energiedatenmanagement

Einkaufsgemeinschaften: Wie sich kleine Abnehmer zusammenschließen können

- › Pools für den Bezug von Strom und Erdgas
- › Netzwerke zur Steigerung von Energieeffizienz und Klimaschutz

Power Purchase Agreement (PPA): Direktverträge mit Energieerzeugern

- › Funktionsweise
- › Vor- und Nachteile
- › Betriebliche Praxis heute



27. – 28.04.2026
12. – 13.10.2026



ONLINE
ONLINE



382610403
382611003



1.595,-
1.595,-



ONLINE:
1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/energie-einkauf



KOMPAKTWISSEN STROM- UND GASEINKAUF FÜR DEN MITTELSTAND

Sie erhalten einen Überblick über den Strom- und Gasmarkt inkl. geltenden Verordnungen. Sie erfahren, welche Möglichkeiten Ihnen bei der Strom- und Gasbeschaffung zur Verfügung stehen und wie Sie mögliche Einsparpotenziale heben bzw. steigenden Energiepreisen entgegenwirken können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus mittelständischen Unternehmen, die sich mit der Thematik der Energiebeschaffung vertraut machen bzw. ihr vorhandenes Wissen vertiefen möchten

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion
Eigene Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag und Fragen zu bestehenden Strom- und Erdgasvereinbarungen (mit entspr. Unterlagen) sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Rainer Hertel



www.bme.de/bek-gas

SEMINARINHALTE

Energiepreise und deren Zusammensetzung

- Bestandteile der Strompreise, deren Berechnung und Optimierung
 - Sämtliche Kostenumlagen und gesetzliche Abgaben
 - Stromsteuer
 - Netznutzungsentgelte
 - Energiekosten
- Bestandteile der Erdgaspreise, deren Berechnung und Optimierung
 - Sämtliche Kostenumlagen und gesetzliche Abgaben
 - Erdgassteuer
 - Netznutzungsentgelte
 - Energiekosten
- Sonderregelungen und deren Anwendung
 - Besondere Ausgleichsregelung EEG
 - Individuelles Netzentgelt
 - Spitzenausgleich Strom und Erdgas
 - Konzessionsabgabenverordnung

Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas

- Grundlagenwissen Erdgas
- Struktur des Gasmarktes in Deutschland
- Öl- und Gaspreisentwicklung
- Beschaffungsstrategien im Vergleich
 - Vollversorgung zum Festpreis
 - Formelindizierte Beschaffung
 - Horizontale und vertikale Tranchenbeschaffung
 - Tranchenbeschaffung mit Monats- und Spotmarktanteil
 - Portfoliomanagement und weitere Einkaufsstrategien
- Notwendige Anfragedaten
- Bewertung der eigenen Verbrauchsstruktur
- Erstellung von Bedingungen für Anfrage und Vergabe
- Anfragevorbereitung und -durchführung, Angebotsbewertung
- Benchmarking eigene Konditionen vs. Marktentwicklung

Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz

- Das Kyoto-Protokoll und seine Eckpunkte
- Kyoto – flexible Mechanismen
- Energieeffizienz mit Praxisbeispielen

Contracting

- Grundbegriffe des Contracting
- Anwendungsbeispiele

Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom

- Grundlagenwissen Strom
- Struktur des Strommarktes in Deutschland
- Handelsplätze und -plattformen
- Strompreisentwicklung
- Beschaffungsstrategien im Vergleich
 - Vollversorgung zum Festpreis
 - Indexorientierte Beschaffung
 - Horizontale und vertikale Tranchenbeschaffung
 - Tranchenbeschaffung mit Monats- und Spotmarktanteil
 - Portfoliomanagement und weitere Einkaufsstrategien
- Notwendige Anfragedaten
- Bewertung der eigenen Verbrauchsstruktur
- Erstellung von Bedingungen für Anfrage und Vergabe
- Anfragevorbereitung und -durchführung, Angebotsbewertung
- Benchmarking eigene Konditionen vs. Marktentwicklung

Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

- Voraussetzungen für die erfolgreiche Bündelung
- Konzeptbeispiele
- Erfahrungen aus der Praxis



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



15. – 16.04.2026
28. – 29.10.2026



HANNOVER
STUTTGART



352604009
352610034



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



STRATEGISCHE ENERGIEBESCHAFFUNG (STROM UND ERDGAS) FÜR INDUSTRIELLE GROSSKUNDEN UND KONZERNE

Sie lernen, in einem sich ständig verändernden Marktumfeld eine zielgerichtete Beschaffungsstrategie in Bezug auf Strom- und Erdgaslieferungen zu entwickeln. Das Seminar vermittelt ein gutes Marktverständnis und zeigt auf, wie eine erfolgreiche Energiebeschaffung Aspekte der Kostenoptimierung, der Nachhaltigkeit und einer länderübergreifenden Organisation berücksichtigen kann. Sie erhalten außerdem praxisnahe Beispiele für die Konzeption einer erfolgreichen Energieausschreibung in Ihrem Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Dieses Grundlagenseminar richtet sich an Einkäufer für Strom und Erdgas aus Industrieunternehmen und Konzernstrukturen. Es ist besonders geeignet für Energieeinkäufer, die neu in diesem Bereich sind oder sich in der Vergangenheit nur bedingt mit der Energiebeschaffung beschäftigen konnten.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Übungen, Diskussion, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Dr. Holger Graetz, Dennis Warschewitz



www.bme.de/bek-ene

SEMINARINHALTE

Energiemärkte: Entstehung und Funktionsweise

- › Liberalisierung und Unbundling in der Energiewirtschaft
- › Strom- vs. Erdgasmarkt: Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- › Handel und Physik einer Energielieferung
- › Lastgang- und Lastprofilkunden
- › Handelsmechanismen und Preisbildung

Vertragsumsetzung und Liefervoraussetzungen

- › Vertragsarten in der Energieversorgung
- › Grundsätze einer erfolgreichen Vertragsverhandlung
- › Lieferantenwechselprozesse
- › Rechtsbezug, Rechtsquellen
- › Energiedatenmanagement für Ausschreibungen

Preisgestaltung für Strom und Erdgas

- › Feste, ermäßigte und handelbare Preisbestandteile
- › Dienstleistungsvergütung
- › Leistungsverzeichnisse im Energieeinkauf
- › Gestaltungsmöglichkeiten bei Preisabfragen

Beschaffungsmodelle

- › Festpreis- bzw. Stichtagsbeschaffung
- › Indexbeschaffung
- › Tranchenbeschaffung
- › Strukturierte Beschaffung bzw. Portfoliomanagement
- › Einbindung von Eigenerzeugungsanlagen und Drittmengen

Nachhaltigkeit im Energieeinkauf

- › Energieeffizienz
- › Contracting
- › CO₂- bzw. EUA-Handel
- › Grün- oder Ökostrom
- › Biogas bzw. klimaneutrales Erdgas
- › Labels und Herkunftsnachweise
- › Verfügbarkeit, Preisstrukturen und Handelsmechanismen

Planung und Durchführung von Ausschreibungen, Erfolgscontrolling

- › Datenquellen
- › Wichtige Ausschreibungsinhalte
- › Realistische Zeitplanung
- › Ausschreibungsbestandteile
- › Bewertungs-/Auswertungsmöglichkeiten
- › Dokumentation und Risikohandbuch
- › Erfolgsmessung bei fallenden bzw. steigenden Handelspreisen

Optimierung von Einkaufszeitpunkten durch technische Analyse

- › Wie denkt und arbeitet ein Energiehändler?
- › Wie sieht es „hinter den Kulissen“ des Energiehandels aus?
- › Grundgedanken zur technischen Analyse
- › Live-Analyse der Strom- und Gasmärkte
- › Realtime-Preise von Energiebrokern vs. zeitverzögerte Daten der EEX
- › Trenderkennung und wichtige Signalmarken
- › Gleitende Durchschnitte und ihre Anwendbarkeit bei der Tranchenbeschaffung
- › Positionierung im Hedge-Kanal
- › Definition eines Beschaffungs-Setups für offene Tranchen bei Strom und Gas
- › Bewertung des Preisrisikos offener Tranchen

7

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

09. – 10.06.2026	HAMBURG	352606002	1.495,-	PRÄSENZ:
15. – 16.09.2026	ONLINE	382630918	1.495,-	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
10. – 11.11.2026	FRANKFURT	352611008	1.495,-	2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
				ONLINE
				1. – 2. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr



EINKAUF VON FACILITY-MANAGEMENT-LEISTUNGEN

Der Einkauf von Facility-Management-Leistungen gehört aufgrund der Bandbreite der einzukaufenden Leistungen zu den besonders komplexen Aufgaben des Einkaufs. Dieses Seminar bietet einen praxisorientierten Einstieg in diesen Bereich. Sie erfahren, wie Ausschreibungen von FM-Leistungen optimal gestaltet werden, wie Sie den passenden Dienstleister finden und welche rechtlichen Aspekte beim Einkauf von FM-Leistungen zu beachten sind.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die mit dem Einkauf von Facility-Management-Leistungen betraut sind oder künftig betraut sein werden.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Sandra Schulz, RA Klaus Forster



www.bme.de/bek-fml

SEMINARINHALTE

Basiswissen Facility Management

- › Begriffsdefinitionen
- › Was fällt unter Facility Services und was unter Facility-Management-Leistungen?
- › Was sind nicht delegierbare Leistungen des Eigentümers/ Nutzers?
- › Make-or-Buy-Entscheidungen

Ausschreibung von Facility-Management-Leistungen

- › Grundlagenermittlung und Definition von Facility-Management-Leistungen
- › Ausrichtung der Service Level Agreements an den eigenen Key Performance Indicators
- › Fehlerquellen bei der Ausschreibungsvorbereitung und -durchführung erkennen und vermeiden
- › Vergabe und Kalkulation von ausgewählten Facility-Management-Leistungen

Auswahl von Dienstleistern

- › Wirksame Abgrenzung von Muss- und Kann-Anforderungen
- › Bewertung von Angeboten und Entwicklung von Bewertungstools
- › Nachverhandlungen richtig führen
- › Transparentes Zuschlagsverfahren und Kommunikation

Rechtliche Grundlagen im Facility Management

- › Rechtliche Rahmenbedingungen für Auftraggeber und Auftragnehmer
- › Die Betreiberverantwortung – was bedeutet sie und wen betrifft sie?
- › Grundsätze der Delegation und aktuelle Rechtsprechung zur Überwachung von Fremdfirmen
- › SLA und allgemein anerkannte Regeln der Technik – welche Leistungsstandards sollen vereinbart werden?
- › Freie Mitarbeiter, Arbeitnehmerüberlassung und Fremdfirmenmitarbeiter – welche Regeln gelten für den Einsatz von Fremdpersonal?
- › Die richtige Risikoverteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer

Vertragsgestaltung bei der Beschaffung von FM-Leistungen

- › Vertragsvarianten und Vertragsarten (Dienstleistungsvertrag, Werkvertrag ...)
- › Die wesentlichen Vertragsbestandteile
- › Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber Vertragspartnern
- › Was tun bei Vertragsbruch und Schlechtleistung – welche Rolle können Bonus-Malus-Klauseln spielen?
- › Richtige Laufzeit und Kündigungsoptionen
- › Wie wichtig ist der Versicherungsschutz des Auftragnehmers?
- › „Vertragsoptimierung durch Weglassen“ vermeiden – Steuerungsoptionen der Leistungserbringung im FM
- › Preisanpassung vs. Festpreis
- › Das Spannungsfeld Einkauf <–> Fachabteilung optimal auflösen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



08. – 09.09.2026



FRANKFURT



352609005



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

- 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
- 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF VON REINIGUNGSLEISTUNGEN

Dieses Seminar bietet einen kompakten und praxisnahen Einstieg in den Einkauf von Reinigungsleistungen. Von der Vorbereitung und Gestaltung von Ausschreibungen über die Auswahl passender Dienstleister bis hin zu Fragen der Qualitätsvereinbarung, -kontrolle und -messung behandelt das Seminar alle wichtigen Aspekte, die es beim Einkauf von Reinigungsdienstleistungen zu beachten gilt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf sowie an alle, die für die Beschaffung von Reinigungsleistungen zuständig sind.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Bewertungsmatrix, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Anton Stefanczyk oder Sabrina Schlatt



www.bme.de/bek-rgl

SEMINARINHALTE

Basiswissen Reinigungsleistungen

- › Was fällt unter den Begriff Reinigungsleistungen?
- › Begriffsdefinitionen
- › Übersicht der verschiedenen Reinigungsarten

Ausschreibung von Reinigungsleistungen

- › Das richtige Vorgehen bei der Ausschreibung von Reinigungsleistungen
- › Vorauswahl von Lieferanten
- › Aufstellung des Terminplans und Festlegung der Ausschreibungsfristen
- › Formen der Leistungsbeschreibung
- › Definition des Auftrags
- › Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen
- › Vertragsgestaltung

Auswahl der passenden Dienstleister

- › Angebotsvergleich
- › Bewertungs- und Zuschlagskriterien
- › [Aufstellung einer Matrix der Zuschlagskriterien](#)

Vereinbarung und Kontrolle von Qualitätsstandards

- › Gegenüberstellung – leistungsorientierte und ergebnisorientierte Reinigung
- › Was ist eigentlich „sauber“? – Definitionen bei der Beschaffung von Reinigungsleistungen
- › Normen und Vorschriften im Bereich der Gebäudereinigung

Qualitätsmesssysteme

- › Grundlagen
- › Formen der Qualitätsmessung
- › Basiskonzept
- › Anforderungen an Qualitätsmesssysteme
- › Was spricht gegen eine Qualitätsmessung?
- › Was spricht für eine Qualitätsmessung?



- + Kompakter Einstieg
- + Praxisnahe Einblicke durch erfahrenen Experten
- + Zeit für Ihre individuellen Fragen
- + Bewertungsmatrix

7

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



28.04.2026
11.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630425
382631109



695,-
695,-



ONLINE:
09.00 – 14.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF VON ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

HAFTUNGSFRAGEN, MARKTWISSEN UND AUSSCHREIBUNGSPROZESS

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zur Planung, Kostenoptimierung und rechtlichen Absicherung im Rahmen des Beschaffungsprozesses von Entsorgungsleistungen. Zusätzlich erhalten Sie Informationen zu aktuellen Marktstrukturen sowie Preisentwicklungen und erfahren, wie Sie im Einkauf aus der abfallrechtlichen Haftung kommen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf sowie Einkaufs- und Entsorgungslogistik, die für die Beschaffung von Entsorgungsleistungen im Unternehmen zuständig sind.

METHODIK: Vortragseinheiten, Diskussionen, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Volker Hoffmann, Karsten Meiß



www.bme.de/bek-ent

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Abfallrechts

- Das „neue“ Kreislaufwirtschaftsgesetz: Überblick und Vergleich zum früheren Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz
- Deutscher und europäischer Abfallbegriff
- Einmal Abfall – immer Abfall? Zum Ende der Abfalleigenschaft
- Abgrenzung Nebenprodukt – Abfall
- Verwertung und Beseitigung von Abfällen
- Überlassungs- und Andienungspflichten: der andauernde Streit um den Abfall

Behördliche Überwachung und abfallrechtliche Haftung

- Haftung von Abfallerzeuger und -besitzer: Wer haftet wann und wie?
- Rechtssichere Gestaltung von Entsorgungsverträgen
- Bedeutung der Zertifizierung „Entsorgungsfachbetrieb“
- Dokumentations- und (elektronische) Nachweispflichten: die Nachweisverordnung

Überblick und Grundsätze in der Entsorgungswirtschaft

- Der Markt der Entsorger – Anbieterstrukturen im Überblick
- Die Bedeutung des Einkaufs und Schnittstellen zu Abfallverantwortlichen und Umweltbeauftragten
- Aktuelle Trends am Markt – worauf muss ich mich als Einkäufer einstellen?
- Mengenströme: Differenzierung und Ausformulierungen

Bedarfsfeststellung im Unternehmen

- Interne Bedarfsanalyse
- Deklaration nach AVV
- Prüfung von Andienungspflichten
- Prüfung von Rücknahmeverpflichtungen der Lieferanten
- Vermeidung von Abfällen

Optimierte Entsorgungsplanung

- Erstellung einer Jahresplanung
- Wie viele Entsorgungsdienstleister werden benötigt?

Recherche nach Entsorgungsunternehmen

- Wo finden Sie passende Entsorgungsunternehmen?
- Mindestanforderungen und „nice-to-haves“

Preisbildung der Entsorgungsunternehmen

- Transportkosten
- Kosten der Verwertung/Beseitigung
- Sammelsysteme der Entsorger
- Kostentreiber und Möglichkeiten für sinnvolle Einsparungen
- Versteckte Gebühren

Ausschreibung und Auswahl von Entsorgungsdienstleistern

- Kriterien zur Dienstleistersauswahl
- Mindestanforderungen an die Angebotserstellung
- Standardisierungsmöglichkeiten in der Erstellung von Angebotsprozessen

Nachweis der Entsorgung – ein Einblick ins Belegwesen

- Dokumentation und Nachweis der ordnungsgemäßen Entsorgung
- Begleit- und Übernahmeschein
- Aufbewahrungsfristen
- Besondere Aspekte beim Umgang mit gefährlichen Abfällen
- Elektronische Nachweisführung für gefährliche Abfälle

Vertragsgestaltung

- Festlegung von Pflichten
- Zeitvertrag vs. Mengenvertrag
- Verwertungspreise an die Marktentwicklung koppeln
- Kündigungsfristen
- Haftungsfragen

„Fallstricke“ in der Entsorgung

- Falschdeklaration
- Prüfung und Absicherung
- Qualitätsmängel und Nachsortierung
- Tauschähnlicher Umsatz



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

25. – 26.03.2026	ONLINE	382630330	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
16. – 17.06.2026	MANNEIM	352606013	1.495,-	
30.11. – 01.12.2026	ONLINE	382631126	1.495,-	



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON ENTSORGUNGSLEISTUNGEN

Wenn es um den Umgang mit Abfall ging, wurde es Unternehmen in den letzten Jahren nicht gerade leicht gemacht. Wie in so vielen Branchen sind Leistungen im Entsorgungsgeschäft in der letzten Zeit oft deutlich teurer geworden. Geeignete Lösungen einzuholen wird für den Einkauf da immer schwerer. Hier den Spagat zwischen der Einhaltung komplexer werdender rechtlicher Vorgaben einerseits und andererseits der Ermöglichung kostengünstiger Lösungen zu finden, wird immer schwieriger.

ZIELGRUPPE: Angesprochen sind Einkaufsleiter, leitende Mitarbeiter und Einkaufsverantwortliche aus den Bereichen Einkauf, Einkauf von Entsorgungsleistungen, Dienstleistungseinkauf und Facility Management in privaten und öffentlichen Unternehmen, Verantwortliche aus den Bereichen Abfall- und Umweltmanagement.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte

FACHLICHE LEITUNG: Karsten Meiß

 www.bme.de/entsorgung

SEMINARINHALTE

Aktuelle Neuigkeiten aus der Entsorgungsbranche

- › Markttrends
- › Entwicklungen bei den Preisen
- › Green-business vs. Green-washing

Rücknahmesysteme für kostengünstige und verantwortliche Entsorgung nutzen

- › Verpackungsabfälle
 - Endverbraucherpackungen
 - Verpackungen gefährlicher Füllgüter
- › Batterien
- › Elektro- und Elektronikgeräte
- › Außergesetzliche Rücknahmesysteme

Den Geschäftsbetrieb um sinnvolle Ressourcenwirtschaft erweitern

Eigene Rücknahmesysteme entwickeln – sinnvoll?

- › Beispiele aus der Praxis

Das Leistungsverzeichnis als Instrument der Auftragsvergabe und Überwachung

- › Wann wird ein Leistungsverzeichnis (LV) sinnvoll oder sogar erforderlich?
- › Die bestimmenden Parameter erkennen
- › Arbeitstechniken und hilfreiche Tools zum Aufbau eines LV
- › Transport, Verwertung, Systemgestaltung – Grundelemente des LV
- › Nebeneffekte – Aufgabenklarheit und Entsorger-Überwachung

Wie managt man die Haftung beim Einkauf von Entsorgungsleistungen (Rechtliche Perspektive)

- › Ordnungs-/Verwaltungsrechtliche Verpflichtungen des Abfallerzeugers
- › Zivilrechtliche Haftungsverlagerungsmöglichkeiten
- › Straf- und ordnungsrechtliche Konsequenzen

Auswirkungen der CO₂-Steuer auf den Entsorgungspreis

Praxisbericht: Bedeutung der erweiterten Herstellerverantwortung (EPR) für den Einkauf

- › Kurzübersicht zum System der erweiterten Herstellerverantwortung (EPR)
- › Besonderer Blick auf die neue EU-VerpackVO (PPWR) und EU-BattVO
- › Warum das auch der Einkauf nicht vernachlässigen darf

Haftungsmanagement (Betriebliche Perspektive)

- › Sub- und Nachunternehmer: Zustimmungsvorbehalt vs. Handlungsfreiraum des Auftragnehmers
- › Klarheit – den Haftungshorizont ausleuchten und steuern
- › Die Verzahnung von Leistungsverzeichnis und Entsorgungsvvertrag

Der Entsorgungsvertrag

- › Was gehört in den Entsorgungsvertrag
- › Aufbau und Struktur
- › Formulierungshilfen
- › Werkvertrag vs. Dienstvertrag

Praxisbericht: Optimierung von Entsorgungsleistungen von Wacker Neuson: Praxisbericht

- › Ausgangssituation
- › Optimierungsmaßnahmen
- › Ergebnis
- › Zusammenfassung

Markterkundung und Recherche

Den passenden Auftragnehmer finden

Vergabelose zielgerichtet gestalten

- › Gebietslose
- › Fachlose
- › Mengenlose

Softwaretools

- › Verschiedene Lose und Loskombinationen optimal handhaben



14. – 15.04.2026



ONLINE



382610604



1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de

www.bme.de/entsorgung



VERPACKUNGSWISSEN FÜR EINKAUF UND LOGISTIK

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DES VERPACKUNGSWESENS

Dieses Grundlagenseminar vermittelt Ihnen eine Übersicht über die gängigen Packstoffe, Packmittel und Hilfsmittel sowie die verschiedenen Materialien und ihre Einsatzmöglichkeiten. Durch einen kompakten Überblick über die Zusammenhänge und Begriffe der Verpackungstechnik und verpackungsrelevanter Themen werden Sie in die Lage versetzt, mit Lieferanten auf Augenhöhe zu verhandeln und die Anforderungen an die Verpackung besser zu verstehen.

Die Beschaffungsthematik ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Hier liegt der Fokus auf dem technisch relevanten Hintergrundwissen.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger in den Bereichen Einkauf und Logistik, die Verpackungen einkaufen oder mit Verpackungen umgehen und sich technisches Grundlagenwissen aneignen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, Gruppenübungen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr.-Ing. Eugen Herzau



www.bme.de/bek-vpw

SEMINARINHALTE

Einführung in das Verpackungswesen

- › Aufgaben und Nutzen der Verpackung
- › Verpackungsfunktionen
 - Schutzfunktion
 - Rationalisierungsfunktion
 - Informations- und Werbefunktion
 - Convenience-Funktion
- › Begriffe und Richtlinien
- › Gesetzliche Anforderungen (z.B. Lebensmittelrecht, Verpackungsgesetz, Fertigpackungsverordnung)

Grundlagen der Verpackungstechnik

- › Primär-, Sekundär- und Transportverpackungen
- › Anforderungen an Verpackungen in verschiedenen Branchen
- › Gegenüberstellung Einweg-/Mehrwegverpackung
- › Kennzeichnungssysteme, Maßnahmen zur Fälschungssicherheit

Packstoffe, Packmittel und Packhilfsmittel

- › Kunststoffe:
 - Eigenschaften und Anwendungen
 - Biologisch abbaubare Kunststoffe
- › Papier, Pappe und Karton als Packstoff
- › Metalle, Glas, Holz
- › Vor- und Nachteile verschiedener Packstoffe und -mittel
- › Recycling von Verpackungen, recyclinggerechte Verpackungsentwicklung
- › Ökobilanzen
- › Übersicht zu den Druckverfahren für Verpackungen
- › Digitaldruck für Verpackungen

Verpackungsprozesse und Verpackungsmaschinen

- › Überblick über Verpackungsprozesse und -maschinen
- › Struktur und Funktionen von Verpackungsmaschinen
- › Verpackungslinien und -anlagen

Grundlagen der Verpackungsplanung und -entwicklung

- › Gesetzliche Grundlagen
- › Verpackungsentwicklung
- › Rapid-Prototyping-Verfahren
- › Packmittelprüfung und -spezifikationen



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Verpackungswesens
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Einblick in die angrenzenden Prozesse



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Verpackungskosten senken“ (Seite 183) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



15. – 16.04.2026
10. – 11.11.2026



LEIPZIG
FRANKFURT



352604010
352611009



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERPACKUNGSKOSTEN SENKEN

GANZHEITLICHE ANSÄTZE ZUR KOSTENOPTIMIERUNG

Durch fehlende oder nur unzureichende Betrachtung des Einflusses der Verpackung auf die gesamte Supply Chain liegen im Verpackungseinkauf oft Potenziale brach. Das Seminar bietet Ihnen entscheidendes Rüstzeug zur professionellen Bearbeitung Ihrer Verpackungswarengruppen. Sie erkennen Potenziale zur Senkung der Verpackungskosten und lernen, wie Sie unterschiedliche Optimierungsprojekte mit Lieferanten und internen Kunden strukturieren und umsetzen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf/Commodity Management Verpackungen und Indirekter Einkauf/Einkauf indirekte Materialien. Es werden Einkäufer von Primär-, Sekundär- und Transportverpackungen angesprochen, besonders aus den Branchen Lebensmittel/Getränke, Elektronik, Konsumgüter, Automotive, Pharma/Chemie. Der Fokus liegt auf Verpackungen aus Karton/Papier und Kunststoff.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof, Andreas Schmidtke



www.bme.de/bek-ver

SEMINARINHALTE

Verpackungen im Warengruppenmanagement

- › Bedeutung der Verpackung in der Supply Chain
- › Aufgaben und Funktionen der Verpackung
- › Verpackungsarten und Packstoffe
- › Rolle und Einfluss des Verpackungseinkaufs

Das Optimierungsprojekt im Verpackungseinkauf

- › Spendmanagement – Datenstruktur und -qualität
- › Spezifikationsmanagement
- › Basisanalysen – ABC, XYZ, LPP, TCO
- › Stakeholdereinbindung/Kommunikationsplanung
- › Kostenelemente – Übersicht aller Einflussfaktoren
- › Ablaufplan und organisatorischer Rahmen des Projekts
- › Quick Wins – Anreize für die Umsetzung

Marktbeobachtungen

- › Quellen für Marktinformationen/Fokus Rohstoffe – Links und Beispiele
- › Quellen für Lieferanteninformationen – Links und Beispiele
- › Branchendaten/typische Kostenstrukturen
- › Informationen zu Kapazitäten, Verfügbarkeiten, Wiederbeschaffungszeiten ...
- › Entwicklungen zu Nachhaltigkeitsthemen

Losgrößenproblematik

- › Einflussgrößen auf die optimale Losgröße
- › Optimale Losgrößenberechnung
- › Kosteneffekte durch Losgrößenoptimierungen u.a.
- › Lieferantensicht und proaktive Lösungen
- › Bogenausnutzung – Beispiele und Effekte
- › Effekte des Zusammendrucks
- › Prozesskosten von Verpackungsvarianten

Nachhaltigkeit im Verpackungseinkauf

- › Materialeffizienz – Beispiele
- › Entsorgungsthematik
- › Beurteilung alternativer Rohstoffe aus Kostensicht
- › Imagegewinn durch Nachhaltigkeit – Wirkung von Greenwashing
- › CO₂-Footprint – Beispielberechnung

Einfluss von Druckverfahren und -prozess

- › Druckdatenhandling – Reprohäuser und ihre Bedeutung
- › Quick Guide für Mehrkostenschätzungen
- › Druckqualitäten – objektiv oder doch subjektiv?
- › Druckverfahren und deren Kosteneffekte
- › Vorkosten/Vorstufen

Formeln und Rechner für den Verpackungseinkauf

- › Formelsammlung
- › Kartonrechner
- › Folienrechner
- › Spritzgussrechner
- › Staffelpreisproblematik
- › Deckungsbeitragsrechnung und deren pragmatische Anwendung
- › Preisstrukturanalyse und deren Bedeutung für Anfragen

Top Tipps

- › 5 Anregungen für einen schnellen Umsetzungsbeginn

%

Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Verpackungswissen für Einkauf und Logistik“ (Seite 182) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06 – 07.10.2026



HAMBURG



352610004



1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

TECHNIK IM EINKAUF

Grundlagen Technischer Einkauf	15
Technisches Grundwissen für den Einkauf – technische Zeichnungen lesen und verstehen	185
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1	186
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2	187
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik	188
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf ...	189
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren	190
Chemie-Wissen für den Einkauf	191
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile	192
Fundierte Guss-Wissen für den Einkauf	145
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile	193
Technikwissen für den IT-Einkauf	164
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik	182





TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TECHNISCHE ZEICHNUNGEN LESEN UND VERSTEHEN

Sie lernen technische Zusammenhänge erkennen und verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem Einkauf, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen.
Lesen und verstehen der eigenen technischen Zeichnungen.

SEMINARLEITUNG: Brigitte Stucke



www.bme.de/tec-tg1v

SEMINARINHALTE

Einführung „Technische Zeichnung“

- › Funktion der technischen Zeichnung
- › Aufgabe der Normung, Normungsinstitutionen und Normungsarten
- › Zeichnungsarten, Zeichnungsformate, Schriftfelder
- › Bedeutung der unterschiedlichen Linienarten
- › Darstellungsmethoden

Normgerechte Bemaßung und Toleranzen für Maße

- › Elemente der Maßeintragung
- › Nennmaß, Abmaß, Istmaße, Grenzmaße
- › Maßtoleranzen, Nulllinie, Toleranzfeld
- › Toleranzbegriffe für Welle und Bohrung
- › ISO-Toleranzklassen
- › Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-1

Passungsarten

- › Spielpassung
- › Übermaßpassung
- › Übergangspassung
- › Passungsauswahl

Darstellung von Bauteilen/Werkstücken

- › Projektionsmethode
- › Darstellung mittels Schnitten
- › Darstellungen verschiedener Geometrien
- › Darstellung und Bemaßung von Gewinden

Löt- und Schweißverbindungen

- › Symbole, Normen und Zeichnungseintragungen

Werkstückkanten, Freistiche, Zentrierbohrungen, Passfedern

- › Begriffsdefinitionen
- › Zeichnungssymbole und deren Bedeutung

Oberflächenbeschaffenheit

- › Ursachen von Gestaltabweichungen
- › Kennwerte technischer Oberflächen
- › Zeichnungseintragungen (Symbole, Angaben der Oberflächenbeschaffenheit)

Tolerierungsgrundsätze

- › Unabhängigkeitsprinzip
- › Hüllbedingung
- › Maximum- und Minimum-Material-Bedingung

Toleranzen für Form und Lage

- › Form- und Lagetoleranzen
- › Symbole
- › ISO-Toleranzklassen
- › Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-2

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Lesen von technischen Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe



- + Sie erfahren, was Sie im technischen Einkauf wissen müssen, um Ihre Einkaufsziele souverän zu erreichen!
- + Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Denk- und Arbeitsweise der Technik!
- + Sie gewinnen Kenntnisse, die bei Einkaufsentscheidungen und bei internen/externen Gesprächen eine bessere Verständigung ermöglichen!
- + Sie stärken Ihre Position im eigenen Unternehmen und werden von den technischen Abteilungen als Partner anerkannt!



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 187) zu unserem Paketpreis.



21. – 22.04.2026
06. – 07.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630413
382631002



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr





TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 1

TECHNISCHE ZEICHNUNGEN UND ZUSAMMENHÄNGE VERSTEHEN

Sie lernen, technische Zusammenhänge zu erkennen und zu verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Ruben Siegmund



www.bme.de/tec-tg1

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Grundlagen von technischen Zeichnungen

- › Aufgaben der Normung
- › Maßstäbe und Papierformate
- › Inhalte, Beispiele für das Arbeiten mit Werknormen
- › Linienarten in technischen Zeichnungen: Anwendung und Bedeutung
- › Bemaßung: Aufbau und Anwendung Gewindedarstellung

Aufbau der technischen Zeichnung

- › Projektionen
- › Auswahl der Ansichten auf der Zeichnung
- › Darstellungsmethoden
- › Schnittdarstellung
- › Gewindedarstellung
- › Praxisübung: Anwendung des Gelernten am Beispiel einer Zeichnung

Toleranzen und ihre Bedeutung

- › Toleranzangaben
- › Allgemeintoleranzen
- › Toleranzen durch Grenzabmaße
- › Toleranzen durch ISO-Kurzzeichen
- › Geometrische Idealform und Abweichungen am realen Bauteil
- › Form- und Lagetoleranzen
- › Oberflächenangaben
- › Kennzeichnung der Bearbeitungsflächen
- › Auswirkungen der Abweichungen

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Erstellung eigener technischer Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe
- › Schulung und Übung des räumlichen Vorstellungsvermögens



- + Sie erfahren von einem Praktiker, was Sie im technischen Einkauf wissen müssen, um Ihre Einkaufsziele souverän zu erreichen!
- + Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Denk- und Arbeitsweise der Technik!
- + Sie gewinnen Kenntnisse, die bei Einkaufsentscheidungen und bei internen/externen Gesprächen eine bessere Verständigung ermöglichen!
- + Sie stärken Ihre Position im eigenen Unternehmen und werden von den technischen Abteilungen als Partner anerkannt!



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 187) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



18. – 19.05.2026
23. – 24.11.2026



HANNOVER
KÖLN



352605005
352611026



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 2

WERKSTOFFE UND FERTIGUNGSVERFAHREN

Dieses Seminar ergänzt das Seminar "Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1" bzw. "Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen" und führt Sie in die Grundlagen der Fertigungstechnik und der Auswahl der Werkstoffe ein. Es bietet einen guten Überblick über die gängigen Fertigungsverfahren für Einkäufer mit nur geringen technischen Vorkenntnissen. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, aufgrund Ihres erworbenen Wissens, Einkaufsentscheidungen schneller und sicherer zu treffen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Komponenten beschaffen und über technisches Grundwissen verfügen wollen. Sie möchten als Einkäufer und nicht als Besteller anerkannt sein und nicht erst am Ende des Produktentstehungsprozesses involviert werden, um für fertig konstruierte Teile Angebote einzuholen – dann besuchen Sie dieses Seminar.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, praktische Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial

SEMINARLEITUNG: Dr. Christian Zeinar



www.bme.de/tec-tg2

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe des Maschinenbaus

- › Masse und Kraft
- › Drehmoment

Kenngößen der Werkstoffe im Maschinenbau

- › Aufbau der Metalle und Eigenschaften, die sich daraus ergeben
- › Beanspruchungsarten und Lastfälle
- › Wichtige Kenngößen von Werkstoffen (Streckgrenze, Zugfestigkeit, E-Modul)
- › Festigkeitsnachweis

Verwendung der metallischen Werkstoffe im Maschinenbau

- › Eisen-Gusswerkstoffe
- › Bau- und Konstruktionsstähle
- › Werkzeugstähle
- › Wärmebehandlung der Stähle (Härten und Vergüten)
- › Leichtmetalle (Vor- und Nachteile gegenüber Stahl, Einsatzgebiete)

Kunststoffe im Maschinenbau

- › Thermoplaste
- › Duroplaste
- › Elastomere
- › Verbundwerkstoffe

Wichtigste Fertigungsverfahren der Produktionstechnik

- › Gießen
- › Umformverfahren (Biegen, Tiefziehen, Ziehen, Schmieden)
- › Stanzen, Nibbeln, Strahlschneiden
- › Bohren, Drehen, Fräsen
- › Kleben, Löten, Schweißen
- › Beschichten (mit Kunststoffen, mit Metallen)

Abgrenzung der verschiedenen Fertigungsverfahren

- › Gießen oder spanende Fertigung?
- › Laserschnitt, Nibbeln oder Stanzen?
- › Blech oder Kunststoff?



- + Sie erhalten einen guten Gesamtüberblick über die technischen Aspekte des Maschinenbaus.
- + Sie erhalten eine kleine Werkstoffkunde für den technischen Einkauf.
- + Sie können Verständnis- und Verständigungslücken zwischen Einkauf und Technik schließen.
- + Sie erhalten Hinweise zu praktischen Apps und Webseiten.



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1“ (Seite 186) oder „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen“ (Seite 185) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06. – 07.05.2026
30.09. – 01.10.2026



ONLINE
STUTTGART



382630507
352609034



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – BAUTEILE DER ELEKTRONIK

Sie erhalten einen kurzen Einblick in die Grundlagen der Elektrotechnik sowie Grundfunktionen der einzelnen Bauelemente und lernen, mit den Fachbegriffen umzugehen. Ergänzend dazu erhalten Sie Tipps und Hinweise zu den Beschaffungsmärkten und Problemstellungen einzelner Bauelemente.

Neben der fachlichen Information ist genug Zeit für den fachlichen Austausch in der Gruppe vorgesehen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die keine oder kaum Vorkenntnisse im Bereich elektronischer Bauteile besitzen und die Techniker besser verstehen möchten

METHODIK: Theorie, Anschauungsmaterialien, Exponate, Praxisbeispiele, Filmmaterial. [Mit Linksammlung zu Markt- und technischen Informationen!](#)

SEMINARLEITUNG: Bernd Weimer



www.bme.de/tec-bau

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Elektrotechnik

- › Leiter, Nichtleiter und Halbleiter
- › Elektrischer Strom
- › Elektrische Spannung
- › Strom- bzw. Spannungsarten
- › Elektrischer Widerstand
- › Das Ohmsche Gesetz
- › Die elektrische Leistung
- › Das Formelrad

Grundlagenwissen Leiterplatten

- › Anfrageunterlagen
- › Datenaufbereitung
- › Basismaterial
- › Leiterplattentypen
- › Leiterplattentechnologien
- › Leiterplattenlacke
- › Leiterplattenprozess
- › Oberflächen
- › Konturbearbeitung
- › Elektrisches Testen
- › Leiterplattenklassen
- › Leiterplattenkosten
- › Leiterplattenhersteller

Basiswissen passive Bauteile

- › Widerstände
- › Kondensatoren
- › Quarze
- › Wickelgüter
 - Spulen
 - Transformatoren
 - Übertrager
 - Drosseln

Basiswissen aktive Bauelemente

- › Diskrete Bauelemente
 - Dioden und deren Grundlagen
 - Transistoren und deren Grundlagen
 - Festspannungsregler
 - Operationsverstärker
 - Leuchtdiode (LED)
 - Optokoppler
- › Anzeigen
- › Analogtechnik und Digitaltechnik
 - Prinzip AD-Wandlung
 - Logische Grundfunktionen
- › Integrierte Bauelemente
 - Logikfamilien
 - Programmierbare Logik
 - Speicher ICs
 - Mikroprozessoren
 - Mikrocontroller
- › MSL Klassen
- › Gehäuseformen
- › Verpackungsarten
- › Halbleiter-Herstellungsprozess

Elektromechanische Bauelemente

- › Batterien und Akkus
- › Gehäuse und Schaltschränke
- › Kühlkörper
- › Relais
 - Elektromechanische Relais
 - Halbleiter- und Photovoltaikrelais
 - Schalter und Taster
 - Verbindungstechnik und Steckverbinder



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



06. – 07.05.2026
03. – 04.09.2026
30.11. – 01.12.2026



KÖLN
ONLINE
STUTTGART



352605002
382630908
352611036



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BASISWISSEN ELEKTROTECHNIK UND ELEKTRONIK FÜR DEN EINKAUF

TECHNOLOGIETRENDS – MESSTECHNIK – KLEINE BAUELEMENTEKUNDE

Sie lernen mit Begriffen wie Spannung, Strom, Leistung, Widerstand, Verlustleistung und Wirkungsgrad umzugehen und deren Bedeutung einzuordnen. Sie lernen die Eigenschaften aktiver und passiver elektronischer Bauelemente und deren Funktionen kennen. Sie erhalten einen Einblick in den Aufbau von Schaltplänen mit ihren technischen Symbolen. Sie haben die Möglichkeit einfache grundlegende Schaltungen der Elektronik aufzubauen und deren Funktionen messtechnisch zu erkunden. Mit dem vermittelten Grundlagenwissen wird es Ihnen leichter fallen, Brücken zwischen elektrotechnischen Zusammenhängen zu schlagen und Randbedingungen zu verstehen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer mit kaufmännischer Ausbildung, die durch mehr Wissen über Elektronik und Elektrotechnik bei ihren Einkaufsentscheidungen, in internen Gesprächen mit Technikern und externen Gesprächen mit Lieferanten ihre Position stärken möchten. Eine technische Vorbildung ist nicht nötig.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion mit Einbringung eigener Wünsche, Übungen und Anwendungsbeispiele, Aufbau einfacher elektronischer Schaltungen unter Anleitung und messen der Eigenschaften mit geeigneter Messtechnik, Nutzung von praktischen Anschauungsmaterialien und Exponaten

SEMINARLEITUNG: Dr. Jürgen Hötzel

AKTUALISIERT



www.bme.de/tec-eue

SEMINARINHALTE

Technisches Grundwissen der Elektronik und Elektrotechnik im Einkauf

- › Warum sind Grundkenntnisse der E-Technik im technischen Einkauf wichtig?
- › Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Technik und Gründe für Spannungsfelder aus den entsprechenden Sichten

Bereiche der Elektrotechnik: Überblick und Einordnung wichtiger Teilbereiche

- › Elektrische Energietechnik
- › Nachrichtentechnik
- › Elektrische Messtechnik
- › Regelungs- und Steuerungstechnik

Grundlagen der Elektrotechnik

- › Grundlagen und Eigenschaften elektrischer Komponenten
 - Passive Bauelemente
 - Widerstände, Kondensatoren, Induktive Bauelemente
 - Technische Gesetze in der Elektrotechnik/Ohmsches Gesetz, Knoten- und Maschengesetze
 - Aktive analoge Bauelemente
 - Dioden, Transistoren, Operationsverstärker, Spannungsregler
 - Aktive digitale Bauelemente: Speicher-ICs, Mikroprozessoren
 - Ein- und Dreileiter-Stromnetze
 - Motoren und Generatoren, Sensoren, Übertragungssysteme

Definitionen in der Elektrotechnik

- › Physikalische Grundlagen
- › Definition von Spannung, Strom, Leistung und Widerstand
- › Einordnung von Wirk-, Blind- und Scheinleistung
- › Unterschiede zwischen Gleich- und Wechselspannung
- › Unterschiede Analog- & Digitaltechnik
- › Aufbau von Schaltplänen/Stromlaufplänen

Messen elektrischer Größen – Messtechnik

- › Elektrische Messgeräte und deren Messprinzipien im Überblick
- › Messen mit dem Oszilloskop

- › Aufbau von Stromkreisen mit Reihen- und Parallelschaltungen
- › Ermittlung von Gleich- und Wechselspannung
- › Messen in elektronischen Schaltungen und beurteilen der Anzeigewerte
- › Aktive Bauelemente in elektronischen Schaltungen

Schaltungstechnik: Halbleiter, ihre Eigenschaften und Einsatzgebiete

- › Technische Entwicklungen der Schaltertechnik
- › Halbleiterelektronik
- › Beispiele zu Grundsaltungen
 - Transistor- und Stabilisierungsschaltungen
 - Schaltungen mit Operationsverstärker
- › Beispiele für Mikrocontroller und Mikroprozessoren mit Speichern in der Elektronik

Sensortechnik: Beispiele für Sensoren mit ihren Eigenschaften und Einsatzgebiete

- › Technische Grundlagen für das Messen unterschiedlicher Größen
- › Vom analogen Sensor zum Smart-Sensor

Übertragungssysteme: Bussysteme als Verbindungsglied zwischen elektronischen Baugruppen

- › Arten von Bussystemen und deren Einsatzgebiete
- › Vom Sensorbus bis zum Ethernet

Fallbeispiel: Analyse eines elektronischen Gerätes

- › Aus welchen Bauteilen besteht dieses Gerät?
- › Materialkosten, Einsparpotenziale und Produktionskostenabschätzung

Wissenswertes: Infos, News und Trends

- › Technologietrends in der Halbleitertechnik
- › Umbau der elektrischen Infrastruktur und entstehende technische Herausforderungen
- › Veränderungen der Gesetzeslage



23. – 24.04.2026
22. – 23.10.2026

KASSEL
LEIPZIG

352604025
352610026

1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



TECHNIKWISSEN FÜR DEN EINKAUF: ELEKTROMOTOREN

Preis und Qualität von Elektromotoren werden wesentlich durch Konzeption, Auslegung und Fertigung der einzelnen Komponenten beeinflusst. Deshalb sollten Sie mit den technischen und technologischen „Stellhebeln“ vertraut sein. Lernen Sie in diesem Seminar die wichtigsten Begriffe aus der Technik kennen sowie die unterschiedlichen Herstellungsprozesse und den Einsatz vielfältiger Werkstoffe. Sie erfahren, welche grundlegenden technischen Auslegungen Auswirkungen auf die Kosten haben. Sie lernen, technische Spezifikationen zu verstehen und ggf. kritisch zu hinterfragen, um auf Augenhöhe mit Lieferanten und Kollegen aus der Technik diskutieren zu können.

Technischer Schwerpunkt: Drehstrom-Asynchron- und Permanentmagnetmotoren; IEC-Normenreihe Leistungsklassen 0,75 – 400 kW

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf (Strategischer Einkauf, Category Management, Commodity Management, Projekteinkauf und technischer Einkauf), Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die sich gerne technisches Wissen über Elektromotoren aneignen möchten

METHODIK: Vorträge, praktische Übung, Diskussion, Gruppenarbeit, Dokumentation der Ergebnisse



www.bme.de/bek-tem

SEMINARINHALTE

Motorenarten, Funktionsweise, Anwendungen

- › Motorenarten und allgemeine Funktionsweise
- › Welche Motoren eignen sich am besten für welche Anwendung?

Begriffsklärung

- › Die wichtigsten technischen Vokabeln aus dem Bereich Asynchron- und Permanentmagnetmotoren

Energieeffizienz

- › Entwicklung, Anforderungen, Trends
- › Wirkungsgrade, Normen und Effizienzklassen

Der Motor

- › Bauteile
- › Werkstoffe
- › Praktische Übung: Zerlegen eines Motors

Herstellungsverfahren und Materialien

- › Wie funktioniert die Produktion?
- › Welche Alternativen gibt es bei den Herstellungsverfahren oder eingesetzten Materialien?
- › Gibt es neue, kostengünstigere Fertigungstechnologien?

Kostentreiber und kritische Bauteile

- › Einflussfaktoren auf den Materialpreis
- › Einflussfaktoren auf die Herstellungskosten
- › Worauf sollte man im Einkauf achten?
- › Berücksichtigung von TCO, Lebenszykluskosten und Ersatzteilmanagement

Optimierungspotenziale für den Einkauf

- › Welche Teile werden oft zu groß/zu teuer/zu aufwendig/zu speziell gefordert und gefertigt?
- › Welche Möglichkeiten zur Standardisierung gibt es?

Weichenstellung in der Anfrage

- › Was sind die relevanten Daten?
- › [Gemeinsames Erarbeiten einer Checkliste](#)

Stellhebel für den Einkauf

- › Zusammenfassung: Worauf sollte man im Einkauf achten?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23.03.2026
30.09.2026



HAMBURG
MANNHEIM



352603031
352609033



zzgl.
MWSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



CHEMIE-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

Um als Einkaufsverantwortlicher chemische Rohstoffe sicher und effizient beschaffen zu können, erhalten Sie in diesem Seminar einen Überblick über chemische Zusammenhänge, die dem Markt in der chemischen Industrie zugrunde liegen. Sie erfahren, welche Bedeutung Energie in der Wertschöpfungskette der chemischen Industrie hat, entlang der Supply Chain von großvolumigen Basischemikalien hin zu funktionsgebender Spezialchemie.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Einkaufsverantwortliche für chemische Rohstoffe und Produkte mit kaufmännischer Ausbildung. Neben Neu- und Quereinsteigern werden erfahrene Einkaufsverantwortliche und die Einkaufsleitung angesprochen, um durch eine Vertiefung des Wissens um chemische Zusammenhänge zusätzliche Sicherheit zu erlangen.

METHODIK: Fachvortrag, Beispiele aus der Einkaufspraxis, genügend Raum für Fragen und Diskussion
Eigene Fragestellungen sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Thomas J. J. Müller, Dr. Markus Sailer



www.bme.de/tec-che

SEMINARINHALTE

Strategie

- › Strategische Bedeutung des Einkaufs in der Chemischen Industrie
- › Risikomanagement im Einkauf: Wissen schafft Sicherheit
- › Strategische Bearbeitung von Rohstoffen und Rohstoffgruppen
- › Strategien und Potenziale in der Wahl der Feedstocks
- › Innovation und Technische Reife

Chemische Grundlagen

- › Atome, Moleküle, Ionen und Metalle
- › Strukturen und Formelsprache
- › Berechnung von Mengen, Gewichten und Volumina
- › Chemische Reaktionen und Mechanismen
- › Katalysatoren und Katalyse

Chemie der Grundstoffe: Basischemie, Feinchemie & Spezialitäten

- › Wertschöpfung aus Energieträgern und Erzen
- › Anorganische Basischemie
- › Organische Basischemie
- › Nachwachsende Rohstoffe
- › Veredelungsverfahren
- › Funktionale Chemieprodukte: Feinchemikalien
- › Synthese komplexer Produkte: Spezialchemie

Veredelung der Grundstoffe:

Polymere & Performancechemikalien

- › Wichtige Veredelungsverfahren
- › Polymerisation und Polymerklassen
- › Eigenschaften von Polymeren
- › Spezielle Anwendungen von Polymeren
- › Funktionalisierung

Wertschöpfungsketten

- › Fossile Energieträger als Rohstoffbasis
- › Petrochemie und ihre Stoffströme
- › Bedeutung von Synthesebausteinen
- › Plattformchemikalien
- › Kalkulation von Materialkosten auf Basis von Syntheserouten
- › Nachwachsende Rohstoffe und deren steigende Bedeutung

Energie

- › Energieinhalte chemischer Verbindungen
- › Beherrschen von Energien in der Chemie
- › Bilanzierung von Energie und CO₂: Carbon Footprint
- › Energie als Basis für Wertschöpfung: Elektrolyse und PtX

Dekarbonisierung & Kreislaufwirtschaft

- › Dekarbonisierung als Risiko
- › Neue Anwendungen für Biomasse
- › Energie als zentrale Größe in der Chemie der Zukunft
- › Fischer-Tropsch-Synthese: Power to Liquid



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10. – 11.09.2026



STUTTGART



352609007



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF:

KUNSTSTOFF-BAUTEILE WERKSTOFF – VERARBEITUNGSVERFAHREN – WERKZEUGE

Dieses technisch orientierte Seminar bringt Ihnen die wichtigsten Kunststoffe, ihre Eigenschaften, die Verarbeitungsverfahren (Schwerpunkt Spritzgießen), relevante Werkzeugfragen, die wichtigsten Anwendungsgebiete sowie Themen zu Umweltschutz und Recycling von Kunststoffen nahe.

ZIELGRUPPE: (Technische) Einkäufer für Kunststoff-Bauteile und Baugruppen mit Kunststoffanteilen; außerdem Einkäufer, die vor technischen Fragestellungen wie der Festlegung von Spezifikationen und Vereinbarungen über Eingangs- und Qualitätskontrollen stehen und daher die übliche Sprech- und Denkweise besser verstehen möchten

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Musterteile, Bild Darstellungen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Tilko Dietert



www.bme.de/tec-kst

SEMINARINHALTE

Allgemeine Werkstoffkunde

- › Grundbegriffe, Definition und Aufbau der Kunststoffe
- › Kunststoffe im Vergleich mit anderen Werkstoffen
- › Herstellverfahren für Polymere

Die wichtigsten technischen Eigenschaften

- › Mechanisches Verhalten
- › Thermisches Verhalten
- › Langzeitverhalten
- › Elektrisches Verhalten
- › Chemisches Verhalten

Die gebräuchlichsten Kunststoffe und ihre Einsatzgebiete

- › Massenkunststoffe, technische Kunststoffe und Hochleistungskunststoffe
- › Thermoplaste, Duroplaste, Elastomere, Thermoplastische Elastomere
- › Blends
- › Modifizierte Polymere
- › Verbundwerkstoffe

Spritzgießen von Thermoplasten

- › Funktionsweise und Einflussgrößen
- › Qualitätsbestimmende Faktoren
- › Weiterentwickelte Spritzgießverfahren

Überblick über weitere Verarbeitungsverfahren

- › PUR-Verarbeitung
- › Extrusion
- › Hohlkörperherstellung
- › Rotationsformen
- › Thermoformen
- › Verfahren für faserverstärkte Kunststoffe

Oberflächenveredelung

- › In-Mould-Verfahren
- › Kaschieren
- › Lackieren
- › Bedrucken
- › Galvanik
- › PVD-Beschichtung

Entsorgung, Recycling, Bio-Kunststoffe – was ist nachhaltig?

- › Stoffströme und Ökobilanz
- › Kurzer Überblick über Bio-Kunststoffe
- › Einsatz- und Anwendungsmöglichkeiten

Spritzgießwerkzeuge – Überblick, Grundlagen, Anforderungen

- › Technisches Vokabular rund um das Thema Spritzgießwerkzeuge
- › Werkzeugtypen im Vergleich
- › Funktionen des Werkzeugs: Füllung, Temperierung, Entlüftung, Entformung
- › Mechanische Auslegung: Stabilität, Führungen, Zentrierungen
- › Black Box oder beherrschte Produktion: Welche Sensoren werden wo gebraucht?

Werkzeuggerechte Bauteilgestaltung als Basis für ein kostenoptimales Werkzeug

- › Die Rolle des Werkzeugs im Produktentstehungsprozess
- › Mit ganzheitlicher TCO-Betrachtung zum optimalen Werkzeugkonzept
- › Sinnvoller Einsatz von Simulationen
- › Kunststoffgerechte Toleranzen

Entwicklungen und Trends

- › Innovative Verarbeitungsverfahren
- › Ausblick – wohin geht die Reise?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



04. – 05.05.2026
07. – 08.09.2026



DÜSSELDORF
MANNHEIM



352605001
352609002



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



TECHNISCHES WISSEN FÜR DEN EINKAUF: STANZ-, ZIEH- UND UMFORMTEILE

SCHWERPUNKT: KALKULATION VON STANZ-, ZIEH- UND UMFORMTEILEN

Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie, welche Faktoren sich auf die Kosten im Einkauf von Stanz-, Zieh- und Umformteilen auswirken und beschäftigen sich unter anderem mit folgenden Fragestellungen: Welche Fertigungsverfahren gibt es in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik? Welche Möglichkeiten bieten sich zur Preiskalkulation und -findung von Stanz-, Zieh- und Umformteilen? Welche Informationen sind erforderlich, um Preise richtig kalkulieren zu können? Umformtechnik und Werkzeugaufbau – worin bestehen die Kostentreiber?

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Stanz- und Umformteilen, Biegeteilen, Ziehteilen, Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf, Projekteinkauf sowie Supply Chain Management.

METHODIK: Fachvorträge, zahlreiche Beispiele, Raum für interaktive Diskussionen, Übungsbeispiele. Eigene Fragestellungen sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlösser



www.bme.de/bek-sut

SEMINARINHALTE

Einführung in die Stanz-, Zieh- und Umformtechnik

- › Grundlagen der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik
- › Maschinenauswahl in Abhängigkeit von Konstruktion und Bedarfsmenge
- › Ergänzende Fertigungsverfahren (Waschen, Gleitschleifen, Oberflächen ...)
- › Sonderverfahren (Laser, Hochdruck, Fließpressen, Drücken ...)
- › Werkzeuge
- › Stanzen und Umformen in der Elektrotechnik

Anfrage, Angebot, Auftrag

- › Bauteilanalyse: CAD-Daten, Zeichnungen, Spezifikationen, Normen, wichtige Merkmale des Blechteils
- › Unterstützung durch die Technik, Entwicklung

Teilepreise, Werkzeugpreise

- › Preisfindung bei Stanzteilen (Materialanteil, Wertschöpfungsanteil, Schrottkosten, Losgrößen ...)
- › Kalkulation von Stanzwerkzeugen – Kostentreiber
- › Zusammenwirken von Teilepreis und Werkzeugkosten

Werkzeuge in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik

- › Werkzeugarten, Werkzeugaufbau
- › Technische Möglichkeiten im Stanzwerkzeugbau
- › Integrierbare Prozesse im Stanzwerkzeug (Zuführung, Schweißen ...)
- › Werkzeugauslegung, Standzeiten, Gesamtausbringung
- › Realisierbare Toleranzen

Vom Bauteil zum Teilepreis

- › Ermittlung der Materialkosten
- › Ermittlung der Fertigungskosten
- › Praktische Übung



- + Darstellung von Begriffen, Fertigungsverfahren und -verfahren in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik
- + Kostenanalytische Ansätze zur Preiskalkulation und -findung praktisch lernen und direkt anwenden
- + Stanztechnik und Werkzeugaufbau – worin bestehen die Kostentreiber?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



09.07.2026
19.11.2026



STUTTGART
ONLINE



352607011
382631117



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK

EINKAUFSRECHT

- Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen.....195
- Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI 67
- Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1 196
- Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2 197
- Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1 198
- Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2 199
- Einkaufsrecht kompakt.....200
- Preisklauseln in Einkaufsverträgen.....201
- Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf.....202
- EUDR – Entwaldungsfreie Lieferketten sicherstellen 93
- Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz 203
- BME-Masterclass: Rechtssicher im Defence-Einkauf.....204
- Das internationale Einkaufsrecht.....205
- Rechtssichere Verträge in englischer Sprache 250

RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEN EINKAUF

- Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen
 - von Fremdfirmen und Selbstständigen 206
- Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....207
- Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....208
- Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf...209
- Rechtswissen für Softwareverträge.....210
- Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge
 - für den Einkauf 211
- Recht beim Einkauf von IT-Leistungen 167
- Basiswissen Fuhrparkrecht.....173
- Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile 212

RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN UND ÖFFENTLICHE VERGABE

- Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B 213
- Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB? 214
- Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf 215
- Projektverträge und Claimmanagement in der
 - Einkaufspraxis.....36
- Aktuelles Vergaberecht in der Praxis.....216
- Verhandlungsverfahren: Rechts-Know-how für
 - öffentliche Auftraggeber 217
- Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber 218
- Einsatz von KI in Vergabeverfahren 219
- Das Vergabebeschleunigungsgesetz –Aktueller Stand
 - und Neuerungen 220
- Leistungsbeschreibung in der öffentlichen Beschaffung.....221
- Wertungskriterien im öffentlichen Vergabeverfahren 221
- Die Markterkundung als Garant für erfolgreiche
 - öffentliche Beschaffung 222
- „Speedvergabe“ – Innovative Instrumente für
 - beschleunigte Beschaffung 223
- Vergabe durch Sektorenauftraggeber – die SektVO
 - in der Praxis.....224
- Aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern
 - und Senate in der öffentlichen Beschaffung.....225
- Vertragsverlängerungen und Auftragserweiterungen
 - im öffentlichen Einkauf erfolgreich umsetzen.....226
- Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren
 - beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen 227
- SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen
 - Hand richtig einkaufen 228

RECHT IN LOGISTIK UND SCM

- Logistik-Recht aktuell 241
- Rechtsfragen Pharmalogistik 242
- Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import 243
- Zoll für Einkäufer (E-Learning) 244





MUSTERVERTRÄGE IM EINKAUF MIT KI ERSTELLEN

DIGITALE TRANSFORMATION IM VERTRAGSMANAGEMENT – PRAXISWORKSHOP FÜR DIREKTMATERIAL UND INVESTITIONSGÜTER

Ziel des Seminars ist es, Ihnen die Grundlagen des KI-gestützten Vertragsmanagements und einen Überblick über das Vertragsrecht zu vermitteln. Gemeinsam erarbeiten wir einen praxisnahen Mustervertrag, der individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst werden kann. Dabei lernen Sie, welche Lösungen Verträge bieten und welche Rolle acht zentrale Standardklauseln spielen. Ein risikobasierter Ansatz hilft Ihnen, weitere relevante Inhalte gezielt zu gestalten.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Musterformulierungen aus bestehenden Klauseln nutzen oder mithilfe von KI individuell erstellen können. Zudem lernen Sie, Risiken und typische Vertragsfallen zu erkennen und zu umgehen, Verhandlungen zu vereinfachen und innovative Methoden wie VMI, Kanban und Share of Wallet einzusetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf mit Verantwortung für direktes Material (Halbfabrikate, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe) oder Investitionsgüter, die mit Verträgen befasst sind und zwei Tage an einem konkret verwendbaren Vertragstext arbeiten möchten

METHODIK: Anhand von Musterklauseln, Praxisfällen und KI werden die relevanten Probleme des Vertragsrechts dargestellt, inklusive ihrer Lösung durch die entsprechende Formulierung von Klauseln. **Bitte eigenen Laptop mitbringen!**

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Jan Bohnstedt



Unterstützt den Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



www.bme.de/rec-dir

SEMINARINHALTE

Sinn und Zweck von Einkaufsverträgen

- › Aufgaben eines Vertrags im Rahmen des Supply Chain Risk Management (SCRM)
- › Verträge radikal entrümpeln von Unnötigem
- › Weshalb Sie Juristen von Ihren Verträgen fernhalten sollten

Einsatz von KI im Vertragsmanagement

- › Vokabeln verständlich erklärt: Natural Language Processing, Predictive Analysis, LLM, GPT, Random Forest, SHAP und Partial Dependence Plots
- › Der rechtliche Rahmen: KI-Verordnung, Datenschutz, Haftung für Fehler von KI
- › Derzeitige Grenzen des Einsatzes von KI
- › Vom einfachen Prompt zum strukturierten Wissensgenerator
- › Praxisübung: Analyse realer Vertragsdokumente mit KI-Tools
- › Gültigkeit von KI-erstellten Verträgen und des Vertragsschlusses durch KI-Systeme

Digitalisierung im Einkauf – einfach und umsetzbar

- › KI für Videokonferenzen
- › Prozesse für das Vertragsmanagement von der Identifizierung des Lieferanten bis zum Vertragsschluss
- › Der Einkauf als Informationsbeschaffer, Echtzeitinformation für das gesamte Unternehmen durch Indizierung von Verträgen

Der Inhalt und Aufbau eines Vertrags

- › Aufbau in konventioneller Struktur
- › Alternative Möglichkeiten: Modularer Aufbau, Visiolex

Auswahl relevanter und effektiver Klauseln

- › Die acht Standardklauseln und die Erstellung von Eckpunktelisten
- › Mengen-/Wertkontrakt war gestern, Mengensteuerung heute
- › Praxisübung: Erstellung von Vertragsklauseln mit KI und Diskussion und Bewertung der erzielten Ergebnisse
- › Anpassung von Prompts auf Basis der Ergebnisse und des Ziels
- › Fallstricke und Fehler im Vertrag erkennen durch Predictive Analysis

Die Entstehung von Vertragsverhältnissen nach BGB

- › Die Bestellung ist eine Falle, Lösungen für rechtsverbindliche Verträge
- › Vorteile von Lieferantenportalen

Vertragliche Haftung

- › Richtiges Verhalten bei Qualitätsmängeln, Verzug etc.
- › Best-Practice-Beispiel für Handlungsmöglichkeiten
- › Haftung im Vertrag abdecken: Rücktrittsrechte, Garantien, Sicherheiten und Vertragsstrafen
- › Höhere Gewalt, Nichtbeachtung von AGB

Digitale Vertragsverwaltung

- › Anforderungen an moderne CLM-Systeme (Contract Lifecycle Management)
- › Zukunftsaussicht: Trends und Entwicklungen im KI-gestützten Vertragswesen



Arbeit an konkretem Vertragsmuster

Dabei lernen Sie:

- + Verträge als hilfreiche Werkzeuge zu nutzen
- + Verträge zu vereinfachen und zielgerichtet einzusetzen
- + sich rechtlich optimal auf Verhandlungen vorzubereiten
- + Spielräume und Risiken bei der Vertragsgestaltung zu erkennen
- + wichtige Vertragsinhalte und vorteilhafte Regelungen zu wählen
- + bei Störungen rechtssicher zu handeln und Materialverfügbarkeit zu sichern



23. – 24.03.2026
04. – 05.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630325
382631104



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



AKTUELLES VERTRAGSRECHT IM EINKAUF – TEIL 1

VERTRAGSABSCHLUSS UND HAFTUNG

Das Seminar vermittelt in leicht verständlicher und absolut praxisnaher Form einen allgemeinen Überblick über die rechtlichen Grundlagen des Vertragsrechts. Der Schwerpunkt liegt auf dem Abschluss rechtssicherer Verträge und deren Inhalte. Sie werden sich Ihrer Rechte und Ihrer Vertragsposition bewusst und treten sicher auf. Teil 2 des Seminars geht ausführlicher auf Probleme bei der Vertragsabwicklung und auf Haftungsfragen ein.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele und Übungen

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Jan Bohnstedt



www.bme.de/rec-vr1

SEMINARINHALTE

Vertragsarten und Vertragsinhalte

- › Aufbau und Gliederung für einen Einkaufsvertrag
- › Vertragsarten
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Werkliefervertrag
- › Welche Klauseln gehören hinein, welche Optionen gibt es?

Rahmenverträge – was ist zu beachten?

- › Verwaltung von Rahmenverträgen
- › Besondere Klauseln

Die Entstehung von Vertragsverhältnissen nach BGB

- › Bestellung, Auftragsbestätigung und Einigung aus rechtlicher Sicht
- › Konkludentes Verhalten
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- › Sicherheiten, Vertragsstrafen, Pönalen

Umgang mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- › Wann werden AGB wirksam?
- › Richtiger Umgang mit den AGB des Lieferanten
- › Sich widersprechende AGB und Abwehrklauseln

Internationale Handelsklauseln und ihre Folgen

- › Der konkrete Inhalt und die rechtlichen Vereinbarungen durch ausgewählte Klauseln

Beendigung von Verträgen

- › Welche vertraglichen und gesetzlichen Rechte sind zu beachten?
- › Rücktritt, Stornierung, Kündigung, Anfechtung

Haftung des Lieferanten

- › Welche Mittel stehen dem Einkauf zur Verfügung?
- › Voraussetzungen der Haftung
- › Folgen der Haftung und vertragliche Regelungen

Schadensersatz bei Verzug & Co.

- › Verzugsschadensersatz neben der Leistung
- › Schadensersatz statt der Leistung
- › Berechnung von Schadensersatz

Grundlagen zur Mängelgewährleistung

- › Gewährleistung in Kauf- und Werkverträgen
- › Nachlieferung
- › Neueste Rechtsprechung des BGH



- + Typische Fallbeispiele aus der Praxis
- + Gliederung für einen Einkaufsvertrag
- + Vorschläge für wichtige Klauseln im Einkaufsvertrag



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2“ (Seite 197) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



29. – 30.04.2026
29. – 30.06.2026
14. – 15.10.2026



HAMBURG
DÜSSELDORF
ONLINE



352604032
352606025
382631011



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AKTUELLES VERTRAGSRECHT IM EINKAUF – TEIL 2

VERTRAGSABSCHLUSS UND HAFTUNG

Sie lernen, welche wirtschaftlichen Auswirkungen die richtige Gestaltung von Verträgen auf das Einkaufsergebnis haben kann. Das Seminar wiederholt die wichtigsten Inhalte des Teil 1 und Sie erhalten einen vertiefenden Einblick in die Fragen der Qualitätssicherung, der Mängelhaftung und der Probleme im internationalen Einkauf. Sie können die ersten Schritte bei der Verfolgung von Ansprüchen machen, ohne die Rechtsabteilung zu konsultieren.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die über Grundlagenwissen im Einkaufsrecht verfügen und mehr Sicherheit im Umgang mit dem vorherrschenden Einkaufsrecht erlangen möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele mit Lösungsansätzen

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Jan Bohnstedt



www.bme.de/rec-vr2

SEMINARINHALTE

Besonderheiten der Vertragsarten

- › Kaufvertrag
- › Werkvertrag
- › Dienstvertrag
- › Leasingvertrag
- › Lizenzvertrag
- › Letter of Intent (LOI)
- › Vertraulichkeitsvereinbarungen (NDA)

Arbeitnehmerüberlassung

- › Probleme bei Scheinselbstständigkeit und beim Outsourcing

Probleme bei der Vertragsgestaltung – worauf kommt es an?

- › Verschiedene Optionen für die Gliederung eines Vertrages
- › Einführung in Visiolex
- › Risiken bei der Nutzung von Fax, E-Mail und eProcurement

Haftung und Gewährleistung

- › Haftungsklauseln in Verträgen: Welche Risiken ergeben sich für den Einkauf?
- › Das System des Schadensersatzrechts
- › Die Höhe des Schadens und Berechnung von Einzelpositionen

Besonderheiten im Kauf- und Werkvertragsrecht

- › Leistungsverzeichnisse richtig erstellen – Qualität sichern
- › Haftung für Mängel
- › Wichtige Regelungen zu Ein- und Ausbaurückstellungen und dem Ort der Nacherfüllung
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rückgabepflichten
- › Garantie versus Gewährleistung
- › Abnahme von Werkleistungen
- › Kündigung von Werkverträgen

Vertragsgestaltung im internationalen Rechtsverkehr – was ist wichtig?

- › Welches Recht findet Anwendung?
- › Wie sieht eine sinnvolle vertragliche Lösung aus?
- › Welche Alternativen bestehen, wenn keine Einigung auf ein bestimmtes Rechtssystem möglich ist?

Insolvenz des Lieferanten

- › Rechtslage in der Insolvenz
- › Mögliche Lösungen

Verjährung von Ansprüchen

- › Verjährungsfristen, Verjährungsbeginn, Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Verträge im Supply Chain Risk Management

- › Einkaufsverträge als Erfolgsfaktor im SCRM
- › Verlagerung von Risiken und Begrenzung der Folgen bei Risikoverwirklichung



- + Sie lernen die Auswirkungen von Verträgen und Gesetzen auf den Einkauf kennen!
- + Sie erfahren, wie Gerichte Einkaufsverträge auslegen!
- + Sie erweitern Ihre rechtliche Kompetenz!



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1“ (Seite 196) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



21. – 22.05.2026
25. – 26.08.2026
02. – 03.12.2026

ONLINE
HAMBURG
ONLINE



382630521
352608003
382631203

1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



INTENSIVSEMINAR EINKAUFSRECHT – TEIL 1

Sie erlangen ein solides Grundwissen in den entsprechenden Rechtsfragen des Einkaufs. Sie erhalten eine Fülle von Vorschlägen für effektive Formulierungen und juristisch erprobte Klauseln sowie eine Checkliste im Excel-Format als Arbeitshilfe. Die auf einer mehr als 30-jährigen Praxis basierenden Erfahrungsberichte des Referenten bringen Sie direkt auf den für Sie entscheidenden Punkt. Thematisiert wird auch, welche Informationen der Einkauf zu welchem Zeitpunkt vom Vertrieb benötigt und umgekehrt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Vertrieb sowie alle, die sich mit rechtlichen Fragestellungen in Einkauf oder Vertrieb auseinandersetzen und verantwortlich Verträge abschließen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele und gezielter Dialog

SEMINARLEITUNG: RA Daniel Gößling oder RA Johannes Egelhof oder RA Sven Regula



www.bme.de/rec-er1

SEMINARINHALTE

Das vorvertragliche Schuldverhältnis

- › Die Geheimhaltungsvereinbarung
- › Rechte und Pflichten der Parteien in der Angebotsphase
- › Letter of intent und nomination letter
- › Pflichten zur Rücksichtnahme bei Vertragsverhandlungen
- › Das vorvertragliche Vertrauensverhältnis
- › Verletzungstatbestände

Der Vertragsabschluss

- › Worauf ist beim Vertragsabschluss zu achten?
- › Angebot, Annahme
- › Zugang von Angebot und Annahme
- › Annahmefristen
- › Angebot unter Anwesenden
- › Angebot unter Abwesenden
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- › Beratungspflichtverletzungen
- › Schriftform
- › Gesetzliche Schriftform
- › Die vertraglich vereinbarte Schriftform
- › Wesentliches zum Vorwort und zur Präambel
- › **Checkliste Vertragsinhalte**

Einführung in die Schuldrechtsreform 2022

- › Übersicht über die Änderungen
- › Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für den Einkauf?

Das AGB-Recht

- › Einführung in das Recht der AGB
- › Geltung des AGB-Rechts unter Kaufleuten
- › Voraussetzungen für die wirksame Einbeziehung der AGB
- › Einbeziehung von branchenüblichen AGB
- › Einbeziehung der AGB im kaufmännischen Bestätigungsschreiben
- › Drucktechnische Gestaltung der AGB
- › Rahmenvereinbarungen
- › Vorrang der Individualabrede
- › Unklarheitenregel
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Inhaltskontrolle einzelner AGB-Klauseln
- › Die Problematik der kreuzenden AGB

Eigentumserwerb

- › Eigentumserwerb bei beweglichen Sachen
- › Besonderheiten beim Eigentumserwerb von Betriebsmitteln, insb. von Werkzeugen
- › Eigentumsvorbehalt
- › Sicherungsübereignung

Rechte und Pflichten bei Lieferverzögerungen

- › Voraussetzungen des Lieferverzugs
- › Folgen des Lieferverzugs
- › Rechte des Einkaufs bei Festhalten am Vertrag
- › Rechte des Einkaufs, wenn er den Vertrag beenden möchte
- › Vertragsstrafe
- › Rückgriff in der Lieferkette
- › Verbindlichkeit von Bedarfsvorschau und Abruf
- › Lieferverzug bei abweichenden Bedarfsmeldungen
- › Umfang der Erstattungspflicht bei Bandstillständen

%

Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2“ (Seite 199) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

15. – 16.06.2026 30.09. – 01.10.2026	KÖLN ONLINE	352606012 382630936	€ zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



INTENSIVSEMINAR EINKAUFRECHT – TEIL 2

Das Seminar behandelt rechtliche Grundlagen insbesondere für den Einkauf. Sie erfahren, wo rechtliche Fallstricke beim Umgang mit Mängeln und bei Verträgen mit ausländischen Vertragspartnern liegen und wie man ihnen entgeht. Mit seiner mehr als 30-jährigen Praxiserfahrung thematisiert der Referent direkt die für Sie entscheidenden Punkte. Bei Reklamationsfällen und im Verhältnis zu ausländischen Vertragspartnern müssen Einkauf und Vertrieb eng zusammenarbeiten. In diesem Seminar wird erörtert, worauf es dabei ankommt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Vertrieb sowie alle, die sich mit rechtlichen Fragestellungen in Einkauf oder Vertrieb auseinandersetzen und verantwortlich Verträge abschließen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, gezielter Dialog

SEMINARLEITUNG: RA Daniel Gößling oder RA Johannes Egelhof



www.bme.de/rec-er2

SEMINARINHALTE

Gewährleistung und Garantie

- › Unterschiede
- › Gewährleistungsfrist
- › Wann liegt eine Garantie vor?

Mangelhafte Lieferung

- › Wann ist eine Ware mangelhaft?
- › Vertragliche Ansprüche bei mangelhafter Lieferung
- › Sachmängelhaftungsrecht beim Kaufvertrag
- › Sachmängelhaftungsrecht beim Werkvertrag
- › Rechtsfolgen bei mangelhafter Leistung

Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

- › Nacherfüllung
- › Selbsthilferecht
- › Rücktritt und Minderung
- › Schadensersatz und Aufwendungsersatz

Spezielle Haftungsfragen

- › Möglichkeiten der Haftungsfreizeichnung und Haftungsbegrenzung
- › Regressansprüche in der Zulieferkette
- › Rechtsverbindlichkeit von pauschalierten Bearbeitungskosten
- › Rechtsprobleme im Zusammenhang mit Belastungsanzeigen
- › Haftung für Rückrufaktionen
- › Haftung für Bandstillstände

Verjährung von Ansprüchen wegen mangelhafter Leistung

- › Verjährungsfristen
- › Hemmung der Verjährung

Die unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist

- › Verhaltenspflichten für Einkäufer bei der Annahme der Ware
- › Voraussetzung für die Geltendmachung von Rechten
- › Was heißt „unverzüglich“? – Handelsbräuche
- › Offene und verdeckte Mängel

Schuldrechtsreform 2022

- › Der neue Sachmängelhaftungsbegriff
- › Die Rechtsfolgen mangelhafter Lieferung bei Verträgen, die nach dem 01.01.2022 geschlossen wurden

Rahmenverträge

- › Wann ist der Lieferant zur Lieferung verpflichtet?
- › Der Lieferant bestätigt einen anderen Termin – und nun?
- › Verhältnis von Rahmenverträgen zu AGB
- › Lieferungen trotz fehlender Unterschrift im Rahmenvertrag – was gilt?

Besonderheiten bei internationalen Verträgen

- › Welches Recht findet ergänzend zum Vertrag Anwendung?
- › Rechtswahlklausel – nötig oder entbehrlich?
- › Ist ein deutscher Gerichtsstand in jedem Fall von Vorteil?

UN-Kaufrecht

- › Wann findet es Anwendung?
- › Was ist geregelt? Was nicht?
- › Primärleistungspflichten des Verkäufers und des Käufers
- › Verzug nach UN-Kaufrecht
- › Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

Die Produkthaftung

- › Grundlagen der europäischen Produkthaftung
- › Rechtsgrundlagen der Produkthaftung
- › Haftung des Herstellers für fehlerhafte Produkte nach dem ProdHaftG
- › Hersteller im Sinne des ProdHaftG
- › Produkt im Sinne des ProdHaftG
- › Fehler im Sinne des ProdHaftG
- › Deliktsrechtliche Produkthaftung

%

Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht– Teil 1“ (Seite 198) zu unserem Paketpreis.

29. – 30.06.2026	WIESBADEN	352606026	1.495,-	PRÄSENZ:
19. – 20.10.2026	KÖLN	352610019	1.495,-	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
				2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUFRECHT KOMPAKT

FOKUS AGB-RECHT UND STANDARDVERTRÄGE

Das Seminar gibt Nicht-Juristen einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen des Vertragsrechts im Einkauf. Sie lernen die wichtigsten Voraussetzungen für den Abschluss rechtssicherer Verträge und AGB sowie für den Einkauf relevante Risiken und Haftungsfragen kennen. Praxisrelevante Klauseln werden mit Erläuterungen und Formulierungshinweisen besprochen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf; alle, die mit der Vertragsgestaltung und -verhandlung betraut bzw. in diesen Prozess mit eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele mit Lösungsansätzen, Diskussion, Checklisten

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



www.bme.de/rec-agb

SEMINARINHALTE

Grundsätze des Vertragsrechts

- › Wichtigste Inhalte eines Einkaufsvertrages
- › Vertragsarten (Vorvertrag, Rahmenvertrag, NDA's, Abgrenzung Dienst- und Werkvertrag, etc.)
- › Vertragsschluss
- › Risiken unwirksamer AGB und Verträge
- › Individualvertrag – „Stolperfalle“ AGB
- › Ab wann greift das AGB-Recht? Wann liegt eine Individualabrede vor?

Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB

- › Transparenzgebot
- › Allgemeine Leitlinien der Inhaltskontrolle
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Änderung von AGB während der Vertragslaufzeit

Richtiger Umgang mit „klassischen“ Risiken im Einkauf

- › Leistungsstörungen, Höhere Gewalt
- › Insolvenz des Lieferanten

Die wichtigsten Grundsätze zu Haftung und Gewährleistung

- › Haftung des Lieferanten für Verzug und Mängel
- › Gewährleistung (welche Ansprüche gibt es? Abgrenzung zur Garantie? etc.)

Einbeziehung von AGB im nationalen und internationalen Geschäftsverkehr

- › Wirksame Einbeziehung der AGB in Verträge
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr
- › Besonderheiten im Online-Verkehr

Kollision zwischen allgemeinen Ein- und Verkaufsbedingungen

- › Welche AGB gelten bei sich widersprechenden Ein- und Verkaufsbedingungen?
- › „Strategien“ zur Durchsetzung der eigenen Einkaufsbedingungen
- › Geltungs-, Ausschließlichkeits- und Abwehrklauseln
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr

Praxisrelevante Klauseln im Einkauf mit Erläuterungen und Formulierungshinweisen

- › Gewährleistung/ Haftung
- › Vertragsstrafen
- › Wareneingangskontrolle, etc.

To Dos und Merkposten im internationalen Geschäftsverkehr

- › Rechtswahl/Gerichtsstand/Schiedsklauseln
- › Grundsätze des UN-Kaufrechts
- › Internationale Handelsklauseln

Fragerunde

15. – 16.04.2026	ONLINE		382630404	895,-
24. – 25.06.2026	ONLINE		382630617	895,-
16. – 17.09.2026	ONLINE		382630921	895,-
25. – 26.11.2026	ONLINE		382631122	895,-

ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



PREISKLAUSELN IN EINKAUFsverträgen

SICHERHEIT BEI DER KALKULATION VERSUS RISIKEN DURCH VARIABLEN

Vertragsklauseln, die dazu führen können, dass sich während der Vertragslaufzeit die Vergütung ändert, beinhalten schon aus rechtlichen Gründen immer Chancen und Risiken. Denn wenn sich durch eine Vertragsklausel die Chance für den Besteller eröffnet, dass er einseitig Preise reduziert, dann muss er umgekehrt akzeptieren, dass sich die Preise erhöhen, je nachdem, wie sich die für die Preisanpassung zugrundeliegenden Umstände entwickeln.

Im Seminar werden einerseits die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Gestaltung von Preisgleitklauseln dargestellt und andererseits anhand praktischer Beispiele erläutert bzw. mit den Seminarteilnehmern erarbeitet, wie man im Einkauf rechtlich belastbare und in der Praxis funktionierende Vergütungsklauseln gestaltet, aus denen sich variable Preise ergeben.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte und leitende Angestellte im Einkauf, die für die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zuständig sind, bei denen eine variable Vergütung üblich ist oder sinnvoll erscheint. Darunter fallen typischerweise Waren und Dienstleistungen, die entweder in Verbindung mit einem Index (z.B. Warenbörse) stehen oder an andere objektive Faktoren (Kostenelemente wie z.B. einem Tarifvertrag) geknüpft werden können. Abzugrenzen hiervon ist die Beschaffung im Einzelfall, z.B. im Anlagenbau, denn hier geht es nicht um eine Vielzahl von Beschaffungsfällen, bei denen aufgrund eines Dauerschuldverhältnisses variable Preise in Betracht kommen, sondern um Vergütungen im Einzelfall.

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisbeispiele, Workshop

SEMINARLEITUNG: RA Martin Neupert oder RA Daniel Gößling



www.bme.de/rec-pkl

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen für die Gestaltung und Verwendung von Preisklauseln

- › Preisklauselgesetz
- › Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › „Ausländisches Recht“
- › Rechtsprechung
- › Sind einseitig änderbare Klauseln möglich?

Rechtsfolgen bei Unwirksamkeit

- › Rechtliche Gründe für die Unwirksamkeit
- › Vorprozessuale Maßnahmen
- › „Rettung“ des Vertrags: Nachtrag und Salvatorische Klausel
- › Beendigung/Kündigung des Vertrags
- › Überblick über mögliche Rechtsfolgen

Preisklauseln – Typen

- › Weitersicherungsklauseln
- › Kostenelementeklauseln, Open-Book-Modelle
- › Grenzüberschreitende Klauseln
- › Klauseln rund um den Geldverkehr (Währungssicherung, Kapitalverkehr)

Typische Anwendungsfälle

- › Rahmenlieferverträge
- › Rohstoffe
- › Outsourcing von komplexen Leistungen, z.B. Lager und Logistik
- › Andere Dauerschuldverhältnisse, z.B. Mietverträge
- › Einzelfälle



WORKSHOP: Belastungstest für typische Preisklauseln

Im Workshop werden mit den Teilnehmern Preisklauseln für konkrete Fälle erarbeitet. Schwerpunkte sind einerseits das Verständnis für die Gestaltung rechtssicherer Klauseln, andererseits die Bewertung von Klauseln im Hinblick auf die Chancen für günstigere Preise bzw. Risiken von Preissteigerungen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



13.04.2026
07.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630401
382630909



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHT UND VERTRAGSMANAGEMENT IM STRATEGISCHEN EINKAUF

INTERNATIONALE VERTRÄGE – RISIKOMANAGEMENT

Sie erhalten wertvolle Informationen zum nationalen und internationalen Vertragsrecht. Sie erfahren, wie Sie Ihre Vertragsziele richtig formulieren, sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis bei der Vertragsgestaltung mit strategischen Lieferanten kommen. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Verträge besser beurteilen und Ihre vertraglichen Risiken abschätzen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die Aufgaben im strategischen Beschaffungsmanagement übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten und Gesetzestexte. Die Wissensvermittlung sowie die Vermittlung der Lerninhalte erfolgt praxisnah. Sie können mit dem Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: RA Marco Hero



www.bme.de/eks-rec

SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung nach nationalem Recht (BGB und HGB)

- › Welche Verträge schließt der strategische Einkauf?
- › Durchsetzung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › Umgang mit Leistungsstörungen (Verzug, Gewährleistung, Haftung ...)
- › Welche Risiken müssen Sie bei Vertragsverhandlungen beachten?
- › Praxisbeispiele aus dem Kauf- und Vertragsrecht

Rechtssichere Vertragsgestaltung und Umgang mit Leistungsstörungen bei internationalen Verträgen

- › Die richtige Rechtswahl im internationalen Vertrag
- › Besonderheiten im UN-Kaufrecht (Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts)
- › Gerichtsstand – Vollstreckung deutscher Urteile im Ausland
- › Schiedsgericht und Mediation
- › Durchsetzung von Ansprüchen
- › Checklisten zum UN-Kaufrecht und zum Erstellen eines internationalen Vertrages
- › Musterklauseln zur Gerichtsstandwahl und Rechtswahl

Rechts-Know-how zu Strategien und Taktiken bei der Verhandlungsführung

- › Verhandlungsspielräume: Rechtliche Aspekte beim Führen von Vertragsverhandlungen und bei der Preisgestaltung
- › Typische Vertragsdokumente in der strategischen Beschaffung: LOI, Vorvertrag, Lastenheft, Bestellung, Abruf, Einkaufsbedingungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen
- › Rahmenvertrag/Einzervertrag
- › Umgang mit Nachtragsforderungen
- › Strategien und Taktiken in der Verhandlungsführung (Verhandlungsort, Verhandlungssprache, Redaktionshoheit ...)

Rechtliche Möglichkeiten beim Lieferantenmanagement

- › Vertragstypologische Einordnung und wesentliche Inhalte eines Systemlieferantenvertrages
- › Verantwortlichkeit des Lieferanten für die Produkte seiner Vorlieferanten gegenüber Kunden und Dritten
- › Lieferanten mit Rahmenverträgen richtig managen
- › Schadensersatz: Haftungs- und Freistellungsvereinbarungen mit Lieferanten – Strategien zur Haftungserweiterung und Absicherung eigener Interessen und Rechte
- › Rechtliche Druckmittel gegenüber Lieferanten
- › Insolvenz des Lieferanten – welche Rechtsansprüche stehen dem Auftraggeber zu?
- › Checkliste für die Vertragsgestaltung bei Systempartnerschaften



- + Vertragsbeispiele
- + Musterformulierungen
- + Abdruck aller wichtigen gesetzlichen Bestimmungen
- + Checkliste für die Vertragsgestaltung
- + Praxisbeispiele Kauf- und Vertragsrecht



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23. – 24.06.2026
29. – 30.09.2026



DÜSSELDORF
HAMBURG



352606019
352609030



1.495,-
1.495,-
zzgl.
MWSt.



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



RECHTSFRAGEN LIEFERANTENINSOLVENZ

SICHERUNGSMASSNAHMEN UND RECHTLICHE OPTIONEN

Wirtschaftliche Entwicklungen werden von vielen Faktoren beeinflusst und sind daher weitestgehend unberechenbar. Daher gilt es, auf alles vorbereitet zu sein und sich mit der Thematik der Lieferanteninsolvenzen auseinanderzusetzen. So können Sie zum einen durch die entsprechende Vertragsgestaltung schon im Vorfeld kritische Punkte abfedern. Zum anderen wissen Sie im Falle der eintretenden Lieferanteninsolvenz sofort, was zu tun ist; denn gerade dann gilt es, schnell zu handeln und keine Fehler zu machen. Lernen Sie deshalb in diesem Seminar, wie Sie sich gegen rechtliche Risiken einer drohenden oder eingetretenen Lieferanteninsolvenz absichern, welche Schritte in einem laufenden Insolvenzverfahren Ihres Lieferanten nötig sind und wie Sie schon bei Vertragsschluss Ihre Risiken minimieren.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen; sowie an all diejenigen, die auf das Thema Lieferanteninsolvenz bestmöglich vorbereitet sein wollen.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Musterklauseln, Vertragsbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Christian Thomas Stempfle



www.bme.de/rec-lif

SEMINARINHALTE

Insolvenzrecht: Die wichtigsten gesetzlichen Regelungen

- › Deutsche und internationale Regelungen
- › Unterschiedliche Konstellationen zwischen Lieferant und Einkauf

Bedeutung des Insolvenzverfahrens für offene Bestellungen

- › Überblick über den Ablauf des Insolvenzverfahrens
- › Wie sich die Verfahrenseröffnung auf offene Bestellungen auswirkt
- › Ihre Rechte und Pflichten als Gläubiger im offenen Insolvenzverfahren

Professioneller Umgang mit dem insolventen Lieferanten und dem Insolvenzverwalter

- › Wie Sie die eigenen Interessen im Insolvenzverfahren wahren
- › Welche Vereinbarungen können Sie in der Insolvenz des Lieferanten treffen?

Leistungsausfall des Lieferanten und wie Sie damit umgehen

- › Möglichkeiten zur außergerichtlichen Einigung
- › Erwirkung eines rechtlichen Titels

Beendigung bestehender Lieferverträge

- › Ansprüche des Lieferanten und Ansprüche an den Lieferanten
- › Das Wahlrecht des Insolvenzverwalters
- › Vertragliche Vorformulierungen zur Absicherung im Ernstfall

Eigentumsvorbehalt – was gilt bei Insolvenz?

- › Optimale Absicherung des Eigentums
- › Welches Recht gilt wann?

Absicherung von Werkzeugen und bereitgestelltem Material

- › Voraussetzungen, um die Herausgabe von Werkzeugen oder Material zu verlangen
- › Wann geht das Eigentum am Werkzeug über?
- › Was passiert mit Material, das bereits teilweise verarbeitet wurde?

Der Lieferant in Schwierigkeiten – ab wann muss der Einkauf handeln?

- › Was ist eine insolvenzrechtlich relevante Krise?
- › Welche Risiken bestehen?
- › Wie Sie diese Risiken vermeiden

Risikominimierung schon bei Vertragsschluss

- › Risikofaktoren in bestehenden Verträgen erkennen
- › Klausel- und Vertragsbeispiele zur optimalen Absicherung Ihrer Rechte
- › Checkliste für Ihre Einkaufsverträge



Holen Sie sich hier die entscheidenden Antworten:

- + Was passiert mit offenen Lieferverträgen und bereits getätigten Zahlungen?
- + Wie sichern Sie bereitgestelltes Material und Werkzeuge ab?
- + Können bestehende Verträge vorzeitig beendet werden?
- + Welche Möglichkeiten bestehen, im Insolvenzverfahren die eigenen Interessen zu wahren?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



07.09.2026



ONLINE



382630910



895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS RECHTSSICHER IM DEFENCE-EINKAUF



WIE UNTERNEHMEN BESCHAFFUNGEN IM RÜSTUNGSBEREICH RECHTSKONFORM UMSETZEN KÖNNEN

Der Verteidigungssektor hat in Deutschland in den letzten zwei Jahren eine beispiellose Dynamik erlebt. Die weltpolitischen Verschiebungen haben dafür gesorgt, dass die Verteidigungsindustrie in Deutschland ihre Kapazitäten massiv erhöht. Dies stellt alle in diesem Sektor tätigen Unternehmen vor Herausforderungen, bietet aber auch große Chancen. Andererseits ist der Markteintritt in das Defence-Geschäft deutlich komplizierter als bei anderen Sektoren. Dies bekommt vor allem der Einkauf zu spüren. Denn hier gibt es durch den Gesetzgeber viele alte und vor allem neue Regeln, deren Einhaltung gerade für neue Akteure im Segment schwierig sein kann. Wir schauen uns bei dieser Masterclass an, welche wegrechtlichen Vorgaben beim Einkauf für Defence-Projekte zu beachten sind und wie die Beteiligten am besten damit umgehen

ZIELGRUPPE: (Leitende) Mitarbeiter in Einkauf, Materialmanagement, Justitiariat, Datenschutz, Government Relations, Compliance und Geschäftsführung, die Aufträge im Defence-Sektor durchführen oder dies in naher Zukunft möchten.

METHODIK: Vorträge, Praxisberichte

FACHLICHE LEITUNG: Christian T. Stempfle



www.bme.de/defence-einkauf

INHALTE

Überblick: Welche Beschaffungen sind genehmigungspflichtig?

- › Rechtliche Rahmenbedingungen
- › Inhalt und Reichweite des Kriegswaffenkontrollgesetzes (KrWaffKontrG)
- › Was sind Dual-Use-Güter? Was gilt es hierbei zu beachten?

Vergabeverordnung

- › Bestandteile
- › Überblick
- › EU-Richtlinie 2009/81/EG
- › Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb – wann möglich?
- › Welche Anforderungen an Geheimhaltung, Versorgungssicherheit und Schutz von Verschlusssachen bestehen?

Herausforderungen bei Dual Use Gütern

- › Regulatorische Anforderungen durch die Exportkontrollgesetze, EU-Vorschriften und länderspezifische Vorschriften
- › Zivilrechtliche Risiken mit Schadensersatzforderungen, Vertragsstrafen und Kündigung der Geschäftsbeziehungen
- › Strafrechtliche Risiken: Formen der Haftbarkeit
- › Compliance Management: Interne Richtlinien, Audits und zdie richtigen Kontrollmechanismen

Wer gilt als Geheimnisträger?

- › Begriff und Tragweite: Geheimnisträger in Behörden, Unternehmen und Unternehmen der Rüstungsindustrie
- › Sicherheitsüberprüfung nach SÜG (Sicherheitsüberprüfungsgesetz): Anforderungen an persönliche
- › Zuverlässigkeit, finanzielle Verhältnisse und mögliche Risiken
- › Strafrechtliche Risiken: Konsequenzen durch unbefugte Weitergaben und fahrlässige Verstöße
- › Herausforderungen für Compliance: Die Balance zwischen nötigem Informationsaustausch und Informationssicherheit finden

Kriegswaffenkontrollgesetz: Genehmigungen vor Produktion einholen

- › Genehmigungspflicht – Gegenstand, Reichweite und Anforderungen an Endprodukte, Komponenten und Technologie
- › Genehmigungen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) sowie nötige Angaben zu Art, Umfang und Zweck der Produktion
- › Prüfungen und Inspektionen durch die Überwachungsbehörde (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA))
- › Verstöße gegen das KrWaffKontrG – Rechtsfolgen und deren Vermeidung durch adäquate Prozesse und internes Compliance-System

Praxisbericht: Ukraine: Erfolgsfaktoren bei der Teilnahme an der Vergabe von Rüstungsaufträgen

- › Überblick über die ukrainische Vergabestellen und -verfahren für Rüstungsgüter
- › Generelle und einzelfallbezogene Voraussetzungen für die Teilnahme an Ausschreibungen
- › Rechtsmittel/Prüfverfahren: In welchen Fällen ist die Einleitung erfolgversprechend?
- › Spielräume bei der Vertragsverhandlung, vergabefreie Beschaffungsfälle



25.03.2026
01.12.2026



ONLINE
ONLINE



382610309
382611208



995,-
995,-



ONLINE:
09.00 – 16.00 Uhr



DAS INTERNATIONALE EINKAUFBSRECHT

RECHTSWAHL – VERTRAGSGESTALTUNG – GEWÄHRLEISTUNG

Sie lernen, wie Sie internationale Verträge optimal gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte Sie beachten müssen. Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und der Verwendung von AGB. Die Lerninhalte werden für Nicht-Juristen verständlich, auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen vermittelt. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Ihre vertraglichen Risiken besser abschätzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, die international beschaffen und Verträge abschließen. Die strategische Bedeutung der Themen macht dieses Seminar auch für Einkäufer interessant.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten, Musterformulierungen

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



www.bme.de/glo-int

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufsrechts

- › Einführung: gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „Inhaltsverzeichnisses“ für Einkaufsverträge
- › Maßgebliche rechtliche Rahmenbedingungen im Einkauf (BGB, HGB, CISG etc.)
- › **Inhaltsverzeichnis als Handout**

Grundzüge AGB-Recht im internationalen Einkauf

- › Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfalle-AGB“
- › Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB im internationalen Rechtsverkehr
- › Risiken unwirksamer AGB
- › **Checkliste Wirksamkeitskriterien und Formulierungsanforderungen**

Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsbedingungen im internationalen Rechtsverkehr

- › Einbeziehung national/international
- › Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen
- › AGB im Internet
- › Sprache der AGB

Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalen Verträgen

- › Bestimmung durch internationales Privatrecht (EU und international)
- › Rechtswahl im Vertrag
- › Gerichtsstandsklauseln

Internationales Einkaufsrecht

- › Typische Regelungsinhalte bei internationalen Einkaufsbeziehungen
- › Leistungsstörung bei internationalen Verträgen, mit zusätzlichen Informationen zum Umgang mit der aktuellen Corona-Krisensituation (u.a. Lieferverzug und -stornierungen, Höhere Gewalt, Pönalen, diesbezügliche Erfordernisse bei künftiger Vertragsgestaltung etc.)
- › Wichtige Vertragsklauseln in internationalen Verträgen (Haftung, Gewährleistung, Wareneingangskontrolle etc.)
- › Internationale Handelsklauseln
- › **Checkliste und Beispiele für Musterformulierungen**
- › **Checkliste Internationale Handelsklauseln**

Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- › Überblick über das UN-Kaufrecht
- › Anwendbarkeit UN-Kaufrecht
- › Vor- und Nachteile für den Einkauf
- › Ansprüche bei Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht
- › **Synopse UN-Kaufrecht vs. BGB/HGB als Handout**

Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- › Vor- und Nachteile von Schiedsgerichtsvereinbarungen
- › Durchsetzung von Urteilen und Schiedssprüchen international

Praxisexkursion – globale Märkte

- › Am Beispiel der Märkte in:
 - Osteuropa (insb. Russland und Polen)
 - China
 - USA
- › Grundzüge Einkaufsrecht in den jeweiligen Ländern/Regionen
- › Praxistipps inkl. länderspezifischer Besonderheiten
- › Know-how-Schutz



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



25. – 26.03.2026
14. – 15.10.2026



ONLINE
STUTTGART



382630329
352610015



895,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHTSSICHERHEIT BEI VERSCHIEDENEN EINSATZFORMEN VON FREMDFIRMEN UND SELBSTSTÄNDIGEN

Der Einsatz von Fremdpersonal gestaltet sich von der rechtlichen Seite anspruchsvoller als vielfach angenommen. Abhängig davon, wer wofür eingesetzt werden soll, müssen unterschiedliche Voraussetzungen für einen legalen Einsatz erfüllt sein. Hierbei kommt es auch darauf an, ob Dienstleistungen von Selbstständigen oder Fremdfirmenpersonal erbracht werden sollen, ob Personaldienstleister dazwischengeschaltet sind oder der Auftragnehmer eine selbstständige Verantwortung für beauftragte Leistungen übernehmen kann. Insbesondere für die Abgrenzung zur Scheinselbstständigkeit, zur Arbeitnehmerüberlassung und für die Verhinderung von Schwarzarbeit müssen die Vorbedingungen für legale Einsätze, mögliche Gestaltungsformen und Inhalte sorgsam sondiert werden.

Im Seminar werden Beispiele aufgezeigt, die Ihnen ein besseres Gespür für die jeweils zu klärenden Fragestellungen vermitteln, um rechtlich nachteilige und nicht gewollte kostenintensive Konsequenzen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkaufsabteilungen und Personalabteilungen oder Projektleitung, die Bedarf an Fremdpersonal haben

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



www.bme.de/rec-per

SEMINARINHALTE

Zwingende öffentlich-rechtliche Vorgaben

- › Vorgaben des Handwerksrechts
- › Gewerbliche Voraussetzungen für den Einsatz von Selbstständigen
- › Beauftragung zur Schwarzarbeit
- › Beitragspflichten zur Berufsgenossenschaft
- › Künstlersozialkasse
- › Verantwortung für Sozialversicherungsbeiträge
- › Mindestlohnregelungen durch Arbeitnehmerentsendegesetz
- › Besonderheiten beim Einsatz im Ausland

Wesentliche Vertragspunkte und Aufbau von Dienst- und Werkverträgen

- › Erfolgsorientiertes Leistungsspektrum
- › Mitwirkungspflichten des Auftraggebers
- › Nachweis der Erfüllung durch Dienstleister
- › Abnahme von Leistungsergebnissen durch den Auftraggeber
- › Zahlungsregelungen gekoppelt an Leistungsergebnisse
- › Erfolgshaftung auch für Folgeschäden
- › Möglichkeiten der Kündigung

Steuerung durch Rahmenverträge

- › Schnittstelle zur Einzelbestellung
- › Einzelbestellung steuert Vertragstyp (Dienst-, Werk-, ANÜ-Vertrag)

Zusammenarbeit mit Personaldienstleistern

- › Dienstverschaffungsvertrag über Selbstständige oder Arbeitnehmer
- › Gefahr von Arbeitnehmerüberlassung, wenn Personaldienstleister Scheinselbstständige einsetzt
- › Bestellung von Gerät mit Bedienungspersonal
- › Maklervertrag
- › Haftung der Personaldienstleister
- › AGB der Personaldienstleister

Gefahren durch Scheinselbstständigkeit

- › Kriterien für den Status eines Selbstständigen
- › Einbindung in betriebliche Abläufe beim Besteller oder dessen Kunden
- › Fehlen selbstständiger unternehmerischer Haftung
- › Scheinwerkverträge mit Selbstständigen
- › Klärung im Statusfeststellungsverfahren
- › Abgrenzung zum arbeitnehmerähnlichen Dienstverhältnis



- + Sie erkennen, in welchen Fällen der Einkauf für Verstöße anderer mithaftan kann.
- + Sie lernen, die verschiedenen Einsatzformen voneinander abzugrenzen.
- + Sie erhalten Vorschläge, welche Nachweise Sie vom Vertragspartner regelmäßig einfordern sollten.
- + Sie erfahren, welche Vorbereitungsmaßnahmen getroffen werden können, um vor Beauftragung Selbstständiger klare Verhältnisse zu schaffen.
- + Sie können bewerten, welche Vor- und Nachteile sich aus dem Einsatz von Fragebögen, die Selbstständige vor Beauftragung ausfüllen müssen, ergeben.



Sie sparen 100,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)“ (Seite 207) zu unserem Paketpreis.



17.11.2026



KÖLN



352611022



895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AKTUELLES ARBEITNEHMERÜBERLASSUNGSGESETZ (AÜG)

GESETZLICHE RAHMENBEDINGUNGEN KENNEN UND ANWENDEN

Die Beauftragung von Arbeitnehmerüberlassung über Werk- oder Dienstverträge kann nicht mit „schlau“ Formulierungen in Verträgen umgangen werden, auch nicht, wenn der Dienstleister eine „Vorratsverleiherlaubnis“ hat: Wird Fremdpersonal im Einsatz beim Besteller weisungsabhängig eingesetzt, müssen die Anforderungen des AÜG eingehalten werden. „Scheinwerkverträge“ helfen nichts, sondern die Lösung ist der Arbeitnehmerüberlassungsvertrag oder eine Umorganisation von zweifelhaften Fremdfirmeneinsätzen. Seit 01.04.2017 müssen auch weitere wichtige gesetzliche Änderungen berücksichtigt werden, die für die Entscheidung, wie Fremdfirmeneinsätze rechtlich dargestellt werden können, erheblich sind: Höchstgrenzen der Einsatzdauer von 18 Monaten, Equal-Pay-Anforderung nach 9 Monaten Einsatzzeit sowie u.a. ein Verbot des Kettenverleihs, ein gesetzliches Streikverbot für Leiharbeiter, gestärktes Informationsrecht des Betriebsrats. Sie können sich im Seminar fundiert mit den rechtlichen Anforderungen an die legale Arbeitnehmerüberlassung vertraut machen und erfahren, wie sich die gesetzlichen Änderungen in der Praxis bemerkbar machen werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf sowie Dienstleistungseinkauf, Projektleitung, verantwortliche Mitarbeiter aus dem Personalwesen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisfälle, Checklisten, Diskussion, aktuelle Rechtsprechung

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



www.bme.de/rec-aug

SEMINARINHALTE

Was ist Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und welches Ziel verfolgen die gesetzlichen Bestimmungen?

- › Abgrenzung zu Dienst- und Werkverträgen
- › „Arbeitsleistung“ contra „Dienstleistung“
- › Wann wird ein Dienstverschaffungsvertrag zur ANÜ?
- › Beziehung zwischen dem Leiharbeitsverhältnis und dem Arbeitnehmerüberlassungsvertrag

Wichtigste Neuerungen des AÜG seit 2017

- › Höchstüberlassungsdauer
- › Equal Pay nach 9 Monaten Überlassungsdauer
- › Gesetzlich zugelassene Ausnahmen
- › Entfallen der Vorteile der „Vorratsverleiherlaubnis“

Überblick über wesentliche Inhalte des AÜG

- › Aufbau und Ziel des AÜG
- › Ausnahmen von erlaubnispflichtiger ANÜ
- › Gleichbehandlungsgebot, Mindestlöhne
- › Rechte des Leiharbeitnehmers im Entleihbetrieb
- › Bußgeldtatbestände, Haftungsfragen
- › Arbeitnehmerüberlassung in das Ausland/aus dem Ausland

Wann muss der Auftragnehmer im Besitz einer Verleiherlaubnis sein?

- › Voraussetzungen für die Erteilung der Verleiherlaubnis
- › Erlaubnispflicht und Ausnahmen
- › Kurzfristige Überlassung zur Abdeckung von Spitzen
- › Konzerninterne ANÜ
- › Befristete und unbefristete Verleiherlaubnis
- › Entzug der Verleiherlaubnis, Karenzzeit für Entleiher

Gefahr unerlaubter ANÜ

- › Sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Konsequenzen
- › Bußgeld- und Straftatbestände
- › Folgen von „Scheindienst- und Scheinwerkverträgen“

Einzelheiten des Gleichbehandlungsgebots (Equal-Pay)

- › Arbeitsbedingungen
- › Befristete Ausnahmen bei Tarifverträgen
- › Mindestlohn oder Arbeitnehmerentsendegesetz
- › Folgen bei Nichteinhaltung

Anforderungen an den Inhalt eines ANÜ-Vertrags

- › Abgrenzung Rahmenvertrag/Einzelvertrag ANÜ
- › ANÜ-Vertrag bei Einsatz von Bestellsystemen
- › Inhaltliche Anforderungen, Festlegung der Leistungsinhalte
- › Vermittlungsprovision, Kündigungsrechte

Nutzungsrechte an Leistungsergebnissen der Leiharbeitnehmer

- › Privilegierte Position des Entleihers
- › Recht zur Inanspruchnahme von gewerblichen Schutzrechten
- › Urheberrechte
- › Vergütungsanspruch der Leiharbeitnehmer bei Nutzung

Mitbestimmungsrechte des Leiharbeitnehmers und Beteiligung des Betriebsrates

- › Informationspflichten über Personalplanung
- › Widerspruchsrecht des Betriebsrates gegen ANÜ-Einsatz
- › Schutz der Stammarbeitskräfte

%

Sie sparen 100,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (Seite 206) zu unserem Paketpreis.



18.11.2026



KÖLN



352611023



895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis

Optimierte Vertragsarbeit und Umsetzungshilfen

Sie lernen verschiedene Kategorien von Dienstleistungsverträgen kennen. Hierbei werden die jeweiligen rechtlichen Besonderheiten sowie deren unterschiedliche Gewichtungen aufgezeigt. Sie erhalten ein Gespür für Lösungsmöglichkeiten in der Praxis und sind in der Lage, beim Vertragsabschluss kompetent mitzuwirken.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte im Einkauf, die für den Abschluss von Dienstleistungsverträgen verantwortlich sind, sich in den Bereich einarbeiten oder/und diese in der Abwicklung betreuen.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Vortrag, Gruppenarbeit, Erörtern konkreter Fälle, Besprechung Ihrer Beispiele

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (Seite 153).



www.bme.de/rec-dlv

Seminarinhalte

Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen, zielführend vorbereiten

- › Einfluss der Dienstleistungsart auf vertragsrechtliche Vorschriften
- › Aufbau der Vertragsarbeit über Angebotseinholung, Bestellungen und/oder Einbindung dieser in Rahmenverträge
- › Einsatz Geheimhaltungsvereinbarung
- › Zielrichtung von Angebotsunterlagen
- › Bedeutung der Einordnung als Werkverträge, Dienstverträge, Geschäftsbesorgung, Abgrenzung zur Arbeitnehmerüberlassung
- › Besonderheit bei gemischten Verträgen
- › Lage vor Vertragsabschluss, wenn Leistungen schon erbracht werden

- › Gewährleistung bei mangelhafter Dienstleistungserbringung?
- › Möglichkeiten/Risiken der Begrenzung der Haftung
- › Einfluss auf Haftungsklauseln bei Einsatz Allgemeiner Geschäftsbedingungen
- › Versicherbare Risiken, Deckungssummen
- › Vertragslaufzeit, Kündigung
- › Wege der Streitbeilegung

Berührungspunkte zu einem besonderen rechtlichen Umfeld erkennen und berücksichtigen

- › Gewerblicher Rechtsschutz, IP-Rechte
- › Urheberrecht

Sinnvollen Vertragsaufbau wählen, um gefährliche Abgrenzungen, Lücken und Unklarheiten zu verhindern

- › Reihenfolge und Einbeziehung von Anlagen in Verträge
- › Haupt- und Nebenpflichten der Vertragspartner
- › Einschaltung von Subunternehmern oder Free-Lancern durch Auftragnehmer
- › Einfluss von Mitwirkungspflichten
- › Formalisiertes Änderungsverfahren
- › Möglichkeiten der Leistungsbemessung durch Nachweise, Abnahmeverfahren
- › Preis – Abrechnung – Zahlung
- › Gesetzliche Haftung des Dienstleisters
- › Haftungsmerkmale und Einfluss bei Mitverschulden des Bestellers
- › Verantwortung bei Nichteinhaltung zeitlicher Vorgaben, Verzug, Vertragsstrafen



- + Hohe Praxisnähe der Referentin
- + Umfangreiche Dokumentation
- + Checkliste über die wesentlichen Vertragsinhalte
- + Einbindung einzelner Vertragsbeispiele



ANÜ-Verträge sowie sozialversicherungs- und gewerberechtliche Fragestellungen werden in diesem Seminar nicht behandelt. Dazu bieten wir Ihnen die Seminare „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz“ (Seite 207) und „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (Seite 206).



23. – 24.04.2026
19. – 20.10.2026
08. – 09.12.2026



NÜRNBERG
HAMBURG
FRANKFURT



352604027
352610022
352612013



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



OPTIMIERUNG VON SOFTWARE-LIZENZVERTRÄGEN IM IT-EINKAUF

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN AUS RECHTLICHER SICHT

Der Einkauf von Standardsoftware, insbesondere hochpreisiger ERP-Software, ist aufgrund der unterschiedlichen Lizenzmodelle der Hersteller in rechtlicher und kaufmännischer Sicht komplex und schwierig zu handhaben. In diesem Seminar erhalten Sie Handlungsempfehlungen, um Ihren Softwareeinkauf aus rechtlicher Sicht zu optimieren. Neben der richtigen Herangehensweise erhalten Sie einen Überblick zu den Alternativen SaaS, Gebrauchtssoftware, Open Source Software und Cloud Computing. Sie erlangen Kenntnisse für eine eigenständige wirtschaftliche und rechtliche Bewertung der spezifischen Einkaufssituation für Software, um so eine entsprechende Einkaufsentscheidung vorzubereiten und eine erste rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und IT, die für die Softwarebeschaffung zuständig sind und sich über Lizenzmodelle (inkl. alternativer Software-Nutzungsmodelle) sowie Lizenzoptimierung informieren möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Checklisten, Diskussionsrunden

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Martin Braun



www.bme.de/rec-sow

SEMINARINHALTE

Erwerb von Standardsoftware/Rechtliche Grundlagen

- › Grundlagen Vertragsrecht
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - Abgrenzung zum Individualvertrag
 - Grundsätze zur Formulierung
 - Risiko unwirksamer AGB
 - Einbeziehung und Kollision von AGB
- › Empfehlungen für Softwareprojekte
- › Vertragsgestaltung
- › Typische Fehler

Cloud Computing

- › Technische Grundlagen und wirtschaftliche Bedeutung
- › Verschiedene Cloud-Szenarien und Einsatzmöglichkeiten
- › Optimales Vertragsmanagement
- › Verfügbarkeit und Datenschutz

SaaS

- › Funktionsweise und Bedeutung
- › Beispiele und Einsatzmöglichkeiten
- › Optimales Vertragsmanagement
- › Verfügbarkeit und Datenschutz

Open-Source-Software

- › Open Source vs. proprietäre Software
- › Einkauf der richtigen OSS-Lösung
- › Lizenzmodelle im Überblick (GPL, BSD, MPL etc.)
- › Rechtsfragen Open Source
 - Urheberrecht
 - Vermeidung „viralen Effekt“
 - Rechtsprechung im Überblick

„Gebrauchte Software“ als Alternative

- › Einsatzfelder für Gebrauchtssoftware und Marktüberblick
- › Haftungsrisiken bei Gebrauchtssoftware: Urheberrecht/ Erschöpfungsgrundsatz
- › Zulässige Konstellationen im Überblick
- › Besonderheiten bei SAP



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

15.06.2026 03.12.2026	ONLINE ONLINE	382630606 382631205	zzgl. MwSt. 895,- 895,-	ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



RECHTSWISSEN FÜR SOFTWAREVERTRÄGE

NOTWENDIGE KENNTNISSE FÜR DEN EINKAUF

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse für eine eigenständige Vertragsgestaltung. Sie erhalten Informationen, die Sie befähigen, eine erfolgreiche rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern softwarebezogener Beschaffungen durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die Software oder komplexe IT-Leistungen beschaffen, Mitarbeiter, die für Entwicklungsaufträge mit Softwareelementen verantwortlich sind sowie IT-Leitung und Mitarbeiter von Stabsstellen, die für IT-Leistungen und IT-Projekte zuständig sind.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen, Klauselbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



www.bme.de/rec-svw

SEMINARINHALTE

Kenntnis der für den Abschluss von Softwareverträgen wichtigsten Vertragstypen

- › Einordnung durch die Rechtsprechung, Prägung durch Pflichtenheft, Leistungsbeschreibung
- › BGB-System Einzelvertrag, gemischter Vertrag
- › Anwendbares Vertragsrecht bei Auslandsberührung
- › Einfluss von Geschäftsbedingungen

Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten in der Vertragsanbahnungsphase

- › Selbstständiger Beratungsvertrag
- › Beratung bei Verkaufsverhandlungen
- › Einbeziehung von Verhandlungsergebnissen

Rechtsschutz von Softwareprogrammen

- › Patentschutz
- › Urheberrechtsschutz

Schnittstellen zum Arbeitsrecht/Sozialrecht bei Softwareverträgen

- › Arbeitnehmerüberlassung und freie Mitarbeit von IT-Spezialisten
- › Erlaubte/unerlaubte Arbeitnehmerüberlassung
- › Scheinselbstständigkeit
- › Arbeitnehmerähnliches Dienstverhältnis
- › Beispiele für einen Softwareerstellungsvertrag
- › Vertragsaufbau
- › Rechtliche Ausrichtung
- › Wichtige Vertragspunkte

Quellcodehinterlegung

- › Sicherungsinteresse
- › Beispiel einer Hinterlegungsvereinbarung (ESCROW)
- › Koordination zwischen Hinterlegungsvereinbarung und Softwarevertrag

Software in der Insolvenz

- › Auswirkungen der Insolvenz auf bestehende Nutzungsrechte
- › Möglichkeiten vertraglicher Absicherung
- › Änderungen im Insolvenzrecht

Rechte bei Störungen der Vertragsabwicklung

- › Verzug
- › Abnahme
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Rechte bei Mängeln
- › Verjährung

Einfluss der AGB-Inhaltskontrolle auf standardisierte Softwarevertragsunterlagen

- › Prüfungsmaßstab
- › Beispiele unzulässiger Klauseln



Wenn Sie sich speziell für (Standard-)Software-Lizenzverträge interessieren, besuchen Sie das Seminar „Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf“ (Seite 209).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.10.2026



STUTTGART



352610029



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SOFTWARE-PFLEGE- UND HARDWARE-WARTUNGSVERTRÄGE FÜR DEN EINKAUF

Jedes Unternehmen unterhält Hardware und Software, auch wenn IT-Dienstleistungen nicht zu seinem Kerngeschäft gehören. Worauf Einkäufer bei der Vergabe von Hardware-Wartung und Software-Pflege an externe IT-Dienstleister (nicht Erwerb von Software oder Hardware) zwingend zu achten haben, vermittelt dieses Seminar. Zudem werden die „IT“-Besonderheiten im Verhältnis zum typischen Vertragsrecht hervorgehoben. Insbesondere die zwingenden datenschutzrechtlichen Aspekte werden besonders beleuchtet.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die Software-Pflege- und/oder Hardware-Wartungsverträge bei externen Dienstleistern einkaufen.

METHODIK: Fachvortrag im Dialog, Beispielklauseln, Darstellung anhand von Musterverträgen

SEMINARLEITUNG: RA Karsten Rößner



www.bme.de/rec-itw

SEMINARINHALTE

Vertragliche Grundlagen

- › Überblick über typische Vertragsgegenstände des IT-Rechts
- › IT-Leistungen und ihre vertragstypologischen Zuordnungen
- › Beratung/Konzeption/Planung

Hardware/Geräteelieferung

- › Software-Pflege
- › Systemvertrag
- › IT- bzw. Software-Projektvertrag
- › Zusatzauftrag während eines Projekts
- › Zusatzleistungen
- › Internet-Verträge

Mängel und Nacherfüllung

- › Hierarchie der Mängel
- › Mangelbegriff und Bagatellgrenze
- › Behandlung von Zusicherung, Garantie und Arglist
- › Überblick über Nacherfüllung bei Kauf- und Werkvertrag
- › Rechte des Verkäufers bei Nichterfüllung
- › Rücktrittsrecht

Software-Pflegeverträge

- › Überblick zu Software-Pflegeverträgen
- › Abgrenzung der Software-Pflege zu anderen Verträgen
- › Umschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Verhältnis des Pflegevertrags zum Beschaffungsvertrag

Wichtige Vertragsinhalte eines Software-Pflegevertrags

- › Abstimmung mit bestehenden Softwarekaufverträgen
- › Kostenfreie Gewährleistung vs. kostenpflichtige Pflege-/Wartungsverträge
- › Pflegeleistungen und „Service Level Agreements“
 - Reaktionszeiten, Beseitigungszeiten, Leistungszeit
 - Ausnahmen von den Service Levels/Wartungsfenster
- › Mitwirkung des Kunden

Datenschutzregelungen bei Software-Pflege

- › Anforderungen an eine Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung (ADV) gemäß § 11 BDSG
 - Wann wird eine solche benötigt?
 - Wie muss sie aussehen?
 - Was passiert bei fehlerhaften oder nicht vorhandenen ADVs?
 - Grundzüge des Datenschutzrechts

Beispiele für Klauseln in Software-Pflegeverträgen

- › Genaue Beschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Überlassung von neusten Programmversionen
- › Aktualisierung
- › Reaktionszeiten
- › Hotline

Hardware-Wartung (sonstige Hardware-Verträge im Überblick)

- › Begriff der Hardware
- › Hardware-Kauf
- › Vertragstypologie
- › Vorvertragliche Beratungspflichten
- › Vertragliche Besonderheiten
- › Leistungsstörungen
- › Hardware-Miete
- › Hardware-Leasing
- › Hardware-Wartung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

27. – 28.04.2026 16. – 17.09.2026	ONLINE ONLINE	 	382630421 382630922 1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUFsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile

Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, sich in entscheidenden Rechtsfragen des Investitionsgüter- und Ersatzteileeinkaufs kompetent zu verhalten. Sie lernen, wie man Vertragsklauseln wasserdicht formuliert und wie man sie in einer Verhandlung durchsetzt. Sie erfahren, wie Vertragsklauseln auf ihre rechtliche Zuverlässigkeit überprüft werden, und lernen die Vorteile eines Einzelvertrages kennen und schätzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen (strategischer) Einkauf und Materialwirtschaft, die Aufgaben im Investitionsgüter- und Ersatzteileeinkauf übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussionen, Gesetzestexte und Klauseln

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Harald Michaelis



www.bme.de/rec-inv

SEMINARINHALTE

Rechtliche Situation und Grundlagen

- › Ausschreibungssituation, Checklisten zur Vorbereitung
- › Abgrenzung Kaufvertrag – Werkvertrag (Bau-/Ingenieurvertrag)
- › Bedeutung von AGB und Einzelvertrag

Rechtsprobleme im vorvertraglichen Bereich

- › Letter of Intent, Memorandum of Understanding
- › Übersendung des Leistungsverzeichnisses
- › Geheimhaltungserklärung mit Vertragsstrafe
- › Vertretungsberechtigungen

Allgemeine Klauseln

- › Schriftform, mündliche Vereinbarungen
- › Kommunikationswege nur mit dem Einkauf
- › Änderung des Liefergegenstandes, Freigabevorbehalte
- › Subunternehmer, Verbot der Auftragsweitergabe
- › Options-, Sistierungs-, Kündigungs- und Rücktrittsrechte

Klauseln zum Leistungsinhalt

- › Liefer- und Leistungsumfang
- › Beistellungen, Mitwirkungspflichten, Weisungsrechte
- › Schulungen, Einweisungen
- › Arbeiten im Werksbereich
- › Projektleitung, Baustellenleitung
- › Baustellenordnung und Umweltschutz

Technische Dokumentation

- › Unterlagen des Auftraggebers und des Auftragnehmers
- › Freigaben
- › Keine Einschränkung der Mängelhaftung durch Sichtvermerk
- › Rechtsfolgen bei Abweichungen von Fertigungsunterlagen
- › Werbung/Publikationen

Vergütung und Sicherheiten

- › Pauschalpreise und Einheitspreise
- › Preise und Leistungsein-/ausschlüsse
- › Funktional- oder Detailausschreibung
- › Komplettierungsklauseln
- › Anzahlungsbürgschaft, Vertragserfüllungsbürgschaft
- › Gewährleistungseinbehalt, Gewährleistungsbürgschaft

Inspektionen, Probetrieb und Abnahme

- › Inspektionen: FAT und SAT
- › Funktionsprüfungen: Voraussetzungen und Durchführung
- › Aufsicht und Störungen/Schäden während des Probetriebs
- › Abnahme: Voraussetzungen und Rechtsfolgen

Lieferverzug und Vertragsstrafen

- › Arbeitsfortschrittkontrolle: Berichtspflichten
- › Qualitätssicherung
- › Liefertermine, Voraussetzungen des Lieferverzugs
- › Mahnung ja oder nein?
- › Verzug nur bei Verschulden, Nachholbarkeit, höhere Gewalt
- › Vertragsstrafen und Verzögerungsschaden
- › Nachfrist, Vertragsauflösung, Schadensersatz statt Leistung

Mängelrechte

- › Voraussetzungen: Symptomtheorie, vereinbarte Beschaffenheit
- › Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Leistungs-/Verbrauchsgarantien
- › Rechte vor Abnahme
- › Ansprüche: Nachbesserung, Neulieferung
- › Selbstvornahmerecht, pauschalisierte Minderungen
- › Verjährung: Hemmung und Neubeginn
- › Verschleiß-/Ersatzteile: Garantie für Verfügbarkeit, Bezug, Preise
- › Produktüberwachung: Schwachstellenbehebung

Haftung

- › Schadensersatzansprüche bei Pflichtverletzungen
- › Haftungsbegrenzungen, Versicherungen

Schutzrechte

- › Freiheit von Schutzrechten Dritter
- › Freistellung von Ansprüchen Dritter bzw. Verpflichtung zu Änderungen bzw. zum Abschluss eines Lizenzvertrages
- › Gemeinsame Schutzrechte

Schlussbestimmungen

- › Insolvenz
- › Teil(un)wirksamkeit
- › Vertragssprache, anwendbares Recht
- › Gerichtsstand, Schiedsgericht



22. – 23.04.2026
01. – 02.12.2026



STUTTGART
FRANKFURT



352604023
352612001



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



DER EINKAUF VON BAULEISTUNGEN NACH VOB/B

Sie lernen die Chancen und Risiken der VOB/B speziell im Hinblick auf den Einkauf von Bauleistungen kennen. Sie erlangen Rechtssicherheit für den Abschluss von VOB-Bauverträgen und lernen, Haftungsrisiken bei der Durchführung von Bauverträgen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf oder Beschaffung, die für den Abschluss und/oder die Durchführung von Bauverträgen zuständig sind

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppendiskussion, Checkliste zur Durchführung von Bauvorhaben

SEMINARLEITUNG: RA Berthold Bockamp



www.bme.de/rec-vob

SEMINARINHALTE

Allgemeines zur VOB/B

- › Inhalt der VOB/B
- › Was ist die VOB/B?
- › Wann gilt die VOB/B?
- › Wann liegen Bauleistungen im Sinne der VOB/B vor?

Die VOB/B und das AGB-Recht

- › Sind die Regelungen der VOB/B Allgemeine Geschäftsbedingungen?
- › Wann findet eine Kontrolle durch das AGB-Recht statt?
- › Auswirkungen auf die VOB/B, wenn in Bauverträgen von den Regelungen der VOB/B abgewichen wird

Vergütung nach der VOB/B

- › Einheitspreis-/Pauschalpreisvertrag
- › Wie wirken sich Mengenabweichungen aus?
- › Leistungsänderungen und zusätzliche Leistungen
- › Nachtragsmanagement – wann sind Nachträge berechtigt?
- › Leistungen ohne Auftrag
- › Stundenlohnverträge

Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme

- › Wann liegt ein Mangel i.S.d. VOB/B vor?
 - Anpassung des Mangelbegriffs an die Schuldrechtsreform
- › Welche Bedeutung haben die anerkannten Regeln der Technik?
- › Welche Ansprüche hat der Auftraggeber bei Vorliegen eines Mangels vor der Abnahme?
- › Formale Fallstricke der VOB/B

Bauverzögerung

- › Rechte des Auftraggebers bei Nichteinhaltung der Ausführungsfristen
- › In welchem Umfang stehen dem Auftraggeber Schadensersatzansprüche zu?
- › Unter welchen Voraussetzungen kann der Auftraggeber den Bauvertrag kündigen?
- › Bauzeitverlängerung/Behinderungsanzeigen
- › Wirksamkeit und Auswirkungen von vereinbarten Vertragsstrafen

Besonderheiten der VOB/B hinsichtlich der Abnahme

- › Förmliche Abnahme
- › Fallstricke der fiktiven Abnahme
- › Wirkungen der Abnahme
- › Wann darf die Abnahme verweigert werden?
- › Folgen unberechtigter Nichtabnahme

Mängelansprüche nach der Abnahme

- › Nachbesserung, Ersatzvornahme
- › Wann darf der Auftragnehmer die Nachbesserung verweigern?
- › In welchem Umfang stehen dem Auftraggeber Schadensersatzansprüche zu?
- › Inwieweit darf der Auftraggeber bei Mängeln seine Zahlung zurückbehalten?
- › Wann verjähren die Mängelansprüche nach der VOB/B?

Zahlungen

- › Abschlagszahlungen
- › Schlussrechnung
- › Prüffrist
- › Zahlungsverzug

Gegenüberstellung VOB/B und das neue Bauvertragsrecht seit 2018

- › Reform des Werk- und Bauvertragsrechts
- › Vor- und Nachteile des VOB/B-Bauvertrags gegenüber dem BGB



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

07. – 08.05.2026	ONLINE	382630508	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
06. – 07.07.2026	HAMBURG	352607003	1.495,-	
16. – 17.09.2026	DÜSSELDORF	352609016	1.495,-	
13. – 14.10.2026	ONLINE	382631009	1.495,-	
25. – 26.11.2026	LEIPZIG	352611029	1.495,-	



BAUVERTRAGSGESTALTUNG – AUF BASIS BGB ODER VOB?

In Bauverträgen wird die VOB/B zwar häufig als Vertragsbestandteil aufgeführt, die Einführung des neuen Bauvertragsrechts hat allerdings erhebliche Auswirkungen auf die VOB/B. Die Vereinbarung der VOB/B in unveränderter Fassung kann man kaum noch empfehlen. Trotzdem wird das Gesetz zum neuen Bauvertragsrecht in der Praxis regelmäßig übergangen und stattdessen werden die Regelungen der VOB/B vereinbart. Gerade die in den vergangenen Jahren ergangene höchstrichterliche Rechtsprechung erfordert eine Abwägung zwischen den Regelungen des Bauvertragsrechts und der VOB/B.

Das Seminar vermittelt Ihnen wichtige Inhalte und Besonderheiten des BGB gegenüber der VOB/B. Es werden konkrete Ansätze zur Lösung des Spannungsfeldes zwischen den Regelungen des Bauvertragsrechts und der VOB/B anhand eines Vertragsmusters vorgestellt, damit rechtssicher abgewogen werden kann, welche Regelungen in den Vertrag aufgenommen werden sollten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die für den Abschluss und/oder die Durchführung von Bauverträgen zuständig sind.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppendiskussion, Checkliste zur Durchführung von Bauvorhaben

SEMINARLEITUNG: RA Berthold Bockamp



www.bme.de/rec-bgb

SEMINARINHALTE

Grundzüge des Werkvertragsrechts

- › Allgemeine gesetzliche Regelungen
- › Aufbau Werkvertragsrecht
- › Gesetzliche Neuregelung Bauvertrag

BGB-Bauverträge und AGB-Recht

- › AGB-Charakter von Regelungen
- › Einbeziehung in den Bauvertrag
- › Inhaltskontrolle einzelner Regelungen
- › Unterschiede/Parallelen zur VOB
- › Vor- und Nachteile gegenüber der VOB

Vergütungsregelungen nach BGB

- › Preisarten
- › Unterschiede zur VOB

Leistungsänderungen

- › Festlegung des Bausolls
- › Anordnungsrechte des AG
- › Vergütungsfolgen
- › Nachtragsmanagement
- › Unterschiede zur VOB

Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme

- › Mangelbegriff
- › Mängelhaftung vor der Abnahme – Alternativen
- › Kündigungsmöglichkeiten – Teilkündigungen

Bauzeit

- › Verzug mit Ausführungsfristen
- › Schadensersatz
- › Vertragsstrafen
- › Unterschiede zur VOB

Abnahme von Bauleistungen

- › Abnahmevoraussetzungen
- › Abnahmeformen
- › Rechtswirkungen der Abnahme
- › Effektive Zustandsfeststellung

Haftung und Versicherung

- › Mangelbegriff
- › Verschuldensmaßstab
- › Haftungsprivilegierungen in der VOB/B
- › Versicherungsregelungen

Verjährung von Mängelansprüchen

- › Verjährungsfristen
- › Hemmung/Neubeginn
- › Unterschiede zur VOB

Sicherheiten

- › Arten von Sicherheiten
- › Gestaltungsmöglichkeiten
- › Unterschiede zur VOB

Konflikt-/Eskalationsregelungen

- › Leistungsverweigerung/Zurückbehaltung
- › Streitbeilegungsalternativen zu gerichtlichen Verfahren



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



21. – 22.04.2026
09. – 10.11.2026



KASSEL
DÜSSELDORF



352604020
352611006



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



ARCHITEKTEN- UND INGENIEURRECHT FÜR DEN EINKAUF

VERGÜTUNGSRECHT NACH HOAI UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DES EUGH-URTEILS

Die im Bereich Baubeschaffung tätigen Einkäufer und Projektleiter besitzen vielfach im Bereich der Vergabe von Bauleistungen an Bauhandwerker fundierte Detailkenntnisse. Diesen Detailkenntnissen steht jedoch ein Defizit an Kenntnissen des Architekten- und Ingenieurrechts gegenüber. Diese Lücke soll mit diesem Seminar geschlossen werden. Sie lernen hier insbesondere die Rechtsbeziehungen zu den am Bau Beteiligten besser kennen und rechtlich einzuordnen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Projektleitung und Bauleitung, die mit der Vergabe von Bauleistungen, insbesondere bei Großbauvorhaben betraut sind und die praxisnah das Recht der Architekten und Ingenieure von der Beauftragung bis zur Abrechnung der Leistungen juristisch durchleuchten möchten

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Berthold Bockamp



www.bme.de/rec-ing

SEMINARINHALTE

Architekten- und Ingenieurverträge

- › Zustandekommen von Architekten- und Ingenieurverträgen
- › Vertragsinhalte
- › Pflichten des Architekten
- › Abnahme von Architektenleistungen
- › Gewährleistung
- › Haftung des Architekten
- › Gesamtschuld des Architekten mit Fachplanern und Bauunternehmer
- › Versicherung des Architekten
- › Verjährung von Mängelansprüchen

Beendigung von Architekten-/Ingenieurverträgen

- › Kündigungsmodalitäten und -risiken
- › Fehler bei den Kündigungsregeln
- › Vergütung nach Kündigung
- › Urheberrecht des Architekten

Im Fokus: Gestaltung und Prüfung der Verträge mit Planern

- › Checkliste zur Gestaltung von Architektenverträgen

Vergütungsrecht des Architekten bzw. Ingenieurs

- › Allgemeines – was ist zu beachten?
- › Grundlagen des Vergütungsrechts
- › Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)
 - Teile der HOAI
 - Honorarabrechnung nach HOAI
 - Anrechenbare Kosten
 - Kostenermittlung nach DIN 276
 - Honorarzonen
- › Fälligkeit der Vergütung
- › Prüffähigkeit der Honorarrechnung
 - Bindungswirkung an die Rechnung
 - Korrektheit der Rechnung
 - Fälligkeit des Honoraranspruches
- › Einzelprobleme
- › Verjährung des Honoraranspruches

Konfliktsituationen während der Bauausführung

- › Verhalten bei Leistungsverzug
- › Verhalten bei Mangelhaftigkeit
- › Überzogene Unternehmensforderungen



- + Ergänzt Ihr Wissen zum Thema Bauleistungen!
- + Anhand von Praxisbeispielen wird das Recht der Architekten und Ingenieure juristisch unter die Lupe genommen!
- + Honorarabrechnung nach HOAI – was ist zu beachten?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

9

Recht in Einkauf
und Logistik



24. – 25.06.2026
29. – 30.09.2026



HAMBURG
MANNHEIM



352606022
352609028



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AKTUELLES VERGABERECHT IN DER PRAXIS

AUSSCHREIBEN UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER NEUESTEN ANFORDERUNGEN

Das Vergaberecht ist stetigen Veränderungen unterworfen. Die Europäische Union, die deutsche Gesetzgebung, Vergabekammern und Gerichte entwickeln die Anforderungen für die Praxis laufend weiter. Gleichzeitig findet aber auch eine Vereinheitlichung der Regelungen im Ober- und Unterschwellenbereich sowie in den Bereichen Bau-, Liefer- und Dienstleistungen statt. Das macht es für die Anwendung zumindest leichter, sich auf den neuesten Stand zu bringen, da die aktuellen Entwicklungen alle Bereiche gleichermaßen betreffen. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die alle Rechtsbereiche betreffenden aktuellen Themen und den praxisgerechten Umgang mit den offenen Fragen. Die wichtigsten derzeit diskutierten Problemfelder werden systematisch dargestellt, von der Beschaffungsentscheidung über die Durchführung des Vergabeverfahrens bis zur Zuschlagserteilung. Dadurch werden Sie in die Lage versetzt, vergaberechtskonform zu handeln.

ZIELGRUPPE: Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und andere zur Ausschreibung verpflichtete Einrichtungen und Unternehmen; Mitarbeiter aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind. Das Seminar richtet sich auch an Unternehmen, die sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen wollen.

METHODIK: Präsentation, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Michael Sitsen



www.bme.de/rec-ver

SEMINARINHALTE

Bestimmung der Leistung

- › Markterkundungsmaßnahmen und richtige Durchführung
- › Zulässigkeit von Anforderungen, die nur ein Bieter erfüllen kann (sog. Produktvorgaben)
- › Wann ist ein Vergabeverfahren mit nur einem Bieter zulässig?
- › Markterkundungsmaßnahmen und ihre richtige Durchführung
- › Anforderungen an die Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen, Angabe von Höchstmengen
- › Datenschutz im Vergabeverfahren

Wertungskriterien

- › Umgang mit mündlichen Präsentationen als Wertungsbestandteil
- › Bewertung von Konzepten
- › Qualitätskriterien und Beurteilungsspielraum

Leistungsstörungen

- › Umgang mit der aktuellen Situation (Covid-19, Ukraine Krise)
- › Gestaltung von Preisgleitklauseln
- › Zulässigkeit und Grenzen von Auftragsänderungen
- › Umgang mit Preissteigerungen während des Vergabeverfahrens

Neue Regelungen im Vergaberecht

- › Wettbewerbsregister
- › Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- › Überblick über relevante neue Entscheidungen von Vergabekammern und Vergabesenaten
- › Überblick über neue EuGH-Rechtsprechung

Rechtsschutz

- › Umgang mit Bieterfragen und Rügen
- › Wann liegt noch eine Bieterfrage vor und wann schon eine Rüge?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
26.03.2026	ONLINE		382630333	ONLINE: 09.00 – 12.30 Uhr
30.06.2026	ONLINE		382630625	
10.11.2026	ONLINE		382631107	
			295,-	
			295,-	
			295,-	



VERHANDLUNGSVERFAHREN: RECHTS-KNOW-HOW FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

Das Verhandlungsverfahren und die freihändige Vergabe stellen öffentliche Beschaffungs- und Vergabestellen vor die Herausforderung, sich auf ungewohntem Terrain zu beweisen. Im Gegensatz zu normalen Vergabeverfahren sind hier die Vertragsinhalte frei verhandelbar. Im Zuge der Vergaberechtsreform 2016 hat das Verhandlungsverfahren erhebliche Veränderungen erfahren. Der Ordnungsgeber hat die Anforderungen präzisiert, stärker strukturiert und insgesamt erweitert. Was bei der rechtskonformen Durchführung eines Verhandlungsverfahrens zu beachten ist und wie Sie dessen Möglichkeiten ausschöpfen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE: Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und andere zur Ausschreibung verpflichtete Einrichtungen und Unternehmen; Fachkräfte aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind und Verhandlungsverfahren durchführen.

METHODIK: Vortrag, Möglichkeit zur Diskussion, Fragen der Teilnehmer, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



www.bme.de/ver-oeff

SEMINARINHALTE

Vergaberechtlicher Hintergrund

- › Rechtsgrundlagen
- › EU, national, regional

Verhandlungsverfahren und freihändige Vergabe

- › Voraussetzungen für Verhandlungsverfahren
- › Unterschiede zwischen Verhandlungsverfahren und freihändiger Vergabe
- › Fallstricke bei der Schwellenwertberechnung
- › Gestaltungsspielräume

Gestaltung und Ablauf des Verhandlungsverfahrens

- › Bekanntmachung
- › Prüfung und Wertung der Teilnahmeanträge
- › Prüfung und Feststellung der Eignung
- › Aufforderung der geeigneten Bewerber zum Verfahren
- › Öffnung und Prüfung der Angebote
- › Wertung der Angebote
- › Feststellung der Wirtschaftlichkeit bzw. der Verhandlungsfähigkeit
- › Dokumentation

Vorbereitung der Verhandlung aus rechtlicher Sicht

- › Aufforderung zu Verhandlungen
- › Angebote zurückstellen
- › Festlegung der Verhandlungsrunden/des Verfahrensablaufs
- › Festlegung von Inhalt und Ablauf der Verhandlungsgespräche
- › Was tun bei gescheiterten Verhandlungen?
- › Wertung der verhandelten Angebote
- › Informationsfristen
- › Zuschlag
- › Dokumentation

Wichtige Entscheidungen und aktuelle Rechtsprechung zum Verhandlungsverfahren

- › ...der Oberlandesgerichte
- › ...der Vergabekammern
- › ...des Europäischen Gerichtshofs



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10.09.2026



ONLINE



382630914



zzgl.
MwSt.

295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STRATEGISCHE BESCHAFFUNG FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

WEICHENSTELLUNGEN FÜR EINEN EFFIZIENTEN ÖFFENTLICHEN EINKAUF

Das Seminar vermittelt strategische Ansätze für eine Professionalisierung der Beschaffung, mit der sich erhebliche Effizienzreserven heben lassen. Sie erfahren, dass das Vergaberecht Sie bei dieser Aufgabe unterstützt und Ihnen nicht im Wege steht. Sie erhalten konkrete Tipps, wie man Potenziale zur Kostensenkung und zur Qualitätsverbesserung identifiziert und realisiert. Die Übertragbarkeit privatwirtschaftlicher Prinzipien wird realistisch betrachtet und an die Gegebenheiten der öffentlichen Vergabe angepasst.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte öffentlicher Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und anderer zur Ausschreibung verpflichteter Einrichtungen und Unternehmen, die vor der Aufgabe stehen, ein effizientes Beschaffungsmanagement zu etablieren oder Ihren Einkauf weiterzuentwickeln; leitende Mitarbeiter aus Abteilungen, die mit Beschaffung betraut sind

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Christoph Althaus oder Prof. Dr. Matthias Einmahl



www.bme.de/eks-soef

SEMINARINHALTE

Rahmenbedingungen der Beschaffung

- › Struktur und Vorgaben der Vergabe
- › Zieldreieck der öffentlichen Beschaffung

Zielorientiertes Beschaffen

- › Überblick über rechtlich vorgegebene und erlaubte Beschaffungsziele
- › Ziele für die eigene Beschaffung definieren

Bieterfreundliche Gestaltung des Verfahrens

- › Bedarf optimal ausschreiben
- › Ergebnisse der Ausschreibung optimieren

E-Vergabe

- › Elektronische Vergabe in den Prozessen nutzen

Warengruppenmanagement

- › Warum Warengruppen?
- › Analyse des Ist-Zustands
- › Bildung von Warengruppen und Benennung von Warengruppenverantwortlichen

Make-or-buy-Vergleich

- › Leistung intern bereitstellen oder extern einkaufen?
- › Jeweilige Vor- und Nachteile
- › Berechnungsmethoden für Wirtschaftlichkeitsvergleich

Bündelung und Kooperation

- › Rahmenvereinbarungen: Effizienzpotenzial, rechtliche Vorgaben, Ausgestaltungsmöglichkeiten
- › Kooperation: Ad-hoc-Zusammenarbeit und Einkaufsgemeinschaften

Organisation

- › Bedarfsträger, Warengruppenverantwortliche und Zentrale Vergabestelle: Wer übernimmt welche Aufgabe?
- › Organisation des Nachtragsmanagements
- › Korruptionsprävention durch Organisation

Risikomanagement/Lagerhaltung

- › Umgang mit Versorgungsengpässen
- › Risiken frühzeitig erkennen und vermeiden

Controlling

- › Potenzial Beschaffungscontrolling
- › Bestimmung sinnvoller Kennzahlen
- › Messung und Analyse



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



09.06.2026
23.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630602
382630931



zzgl.
MwSt.

495,-
495,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr



EINSATZ VON KI IN VERGABEVERFAHREN



EINSATZMÖGLICHKEITEN, CHANCEN UND RISIKEN

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Vergabeverfahren bietet enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung: Von der Markterkundung über die Angebotsprüfung bis hin zur Dokumentation können KI-gestützte Lösungen Sachbearbeiter gezielt entlasten. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Prozesse durch KI optimiert werden können und wie Sie diese Technologien sinnvoll in Ihre tägliche Arbeit integrieren. Lernen Sie praxisnah, wie KI helfen kann, Fehler zu reduzieren, Zeit zu sparen und Vergabeverfahren rechtssicher zu gestalten.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter von kommunalen Vergabestellen, IT- und Digitalisierungsverantwortliche, die KI in Verwaltungsprozessen etablieren und die Digitalisierung von Vergabeverfahren vorantreiben möchten

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Mathis Balthasar



www.bme.de/eks-koe

SEMINARINHALTE

KI-Einsatz in Vergabeverfahren

- › Rechtliche Rahmenbedingungen
- › Organisatorische und strategische Voraussetzungen
- › Datenschutz als zentraler Faktor
- › KI-Methodik in der Praxis

Durchführung von Vergabeverfahren – Unterstützungsmöglichkeiten und Grenzen

- › Vorbereitung des Verfahrens
- › Beantwortung von Bieterfragen
- › Formale Angebotsprüfung
- › Wertung von Angeboten
- › Digitalisierung der Vergabeentscheidung

Blick in die Zukunft

- › Künftige KI-Anwendungsfelder im Vergabekontext
- › Der Einsatz von KI in Vergabeverfahren – zwischen Potenzial und Verantwortung

			zzgl. MwSt.	
13.04.2026	ONLINE		382630431	295,-
02.07.2026	ONLINE		382630704	295,-
01.10.2026	ONLINE		382631037	295,-
				ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



DAS VERGABEBESCHLEUNIGUNGSGESETZ – AKTUELLER STAND UND NEUERUNGEN



Das Seminar vermittelt einen kompakten Überblick über die aktuellen Entwicklungen und Änderungen, die das Vergabebeschleunigungsgesetz für den öffentlichen Einkauf bringen soll. Im Fokus stehen die wesentlichen Neuerungen für öffentliche Auftraggeber und Unternehmen sowie deren praktische Auswirkungen auf Vergabeverfahren. Anhand ausgewählter Beispiele werden Chancen, Risiken und Handlungsempfehlungen für die rechtssichere Umsetzung in der Praxis aufgezeigt. Das Gesetz befindet sich im parlamentarischen Prozess. Voraussichtlich im Frühjahr 2026 ist mit einer Abstimmung im Deutschen Bundestag zu rechnen.

ZIELGRUPPE: Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und andere zur Ausschreibung verpflichtete Einrichtungen und Unternehmen; Mitarbeiter aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Vortrag, Beispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Michael Sitsen



www.bme.de/rec-vbg

SEMINARINHALTE

- › Wesentliche Neuerungen des Vergabebeschleunigungsgesetzes – Überblick über den rechtlichen Rahmen und die Gesetzesänderungen
- › Anpassungen am Grundsatz der Losvergabe
- › Umgang mit Bietern aus Drittstaaten
- › Neuregelungen zu Nachweis- und Dokumentationspflichten
- › Geänderte Rechtsfolgen von De-facto-Vergaben
- › Erleichterungen bei Direktaufträgen
- › Anforderungen der Klimafreundlichkeit bei der Beschaffung
- › Bundestariftreuegesetz
- › Änderungen im Nachprüfungsverfahren
- › Handlungsempfehlungen für öffentliche Auftraggeber – Strategien für die praktische Umsetzung im Alltag



24.04.2026
10.06.2026



ONLINE
ONLINE



382630432
382630636



295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



LEISTUNGSBESCHREIBUNG IN DER ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNG

Die Leistungsbeschreibung ist der Dreh- und Angelpunkt der öffentlichen Beschaffung. Sie bestimmt, welche Waren und Dienstleistungen der öffentliche Auftraggeber zur Deckung seines Bedarfs angeboten bekommt. Dabei ist die Leistungsbeschreibung so vielfältig wie die öffentliche Beschaffung selbst: Von extrem spezifischen, technisch anspruchsvollen Leistungsbeschreibungen, hin zu allgemein beschreibenden funktionalen Leistungsbeschreibungen, ist dabei alles denkbar. Dabei ist die Bedeutung einer bedarfsgerechten und rechtssicheren Leistungsbeschreibung nicht zu unterschätzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, aus Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Fachvortrag mit zahlreichen Praxisbeispielen

SEMINARLEITUNG: RA André Siedenbergh



www.bme.de/rec-loef

SEMINARINHALTE

- › Bedarfsbestimmung und Leistungsbestimmungsrecht des öffentlichen Auftraggebers
- › Arten verschiedener Leistungsbeschreibungen
- › Welche Leistungsbeschreibung für welches Verfahren?
- › Gütezeichen und andere Fremdnachweise
- › Auswirkung der Leistungsbeschreibung auf Eignungs- und Zuschlagskriterien

19.05.2026 20.10.2026	ONLINE ONLINE	382630518 382631018	295,- 295,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr

WERTUNGSKRITERIEN IM ÖFFENTLICHEN VERGABEVERFAHREN

RECHTSSICHERE UND VOR ALLEM SINNVOLLE GESTALTUNG VON ZUSCHLAGSKRITERIEN

Die Wertungskriterien bilden das Herzstück jedes Vergabeverfahrens. Sie entscheiden, welches Angebot der Auftraggeber beauftragt, und bilden damit die Grundlage für den Preis und die Qualität der Leistungserbringung. Umgekehrt sollten sie aber auch den Bietern zeigen, auf was für ein Angebot der Auftraggeber abzielt. Je nach Art der zu beschaffenden Leistung gibt es unterschiedliche Herangehensweisen. In dem Seminar werden Auftraggebern und Bietern die gängigen Herangehensweisen und die rechtlichen Rahmenbedingungen vermittelt sowie zahlreiche Tipps aus der Praxis vorgestellt.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, aus Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Präsentation, Fachvortrag, zahlreiche Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Maria Najdenova



www.bme.de/rec-woef

SEMINARINHALTE

- › Bedeutung der Wertungskriterien für die Beschaffung
- › Darstellung der vergaberechtlichen Rahmenbedingungen
- › Die verschiedenen Arten an Zuschlagskriterien (Preis, Kosten, Qualität, soziale und umweltbezogene Eigenschaften)
- › „Weniger ist mehr“ oder „ausdifferenzierte Matrix mit Unter-Unter-Kriterien“?
- › Berechnung von Lebenszykluskosten
- › Punktesysteme vs. Monetarisierung von Qualitäten
- › Qualitative Bewertung von geistig-schöpferischen Leistungen (insb. Beratungsleistungen, Ingenieurs- und Architektenleistungen)
- › Bewertung von Präsentationen nach der aktuellen Rechtsprechung
- › Was hat sich durch die neue HOAI geändert?
- › Umgang mit subjektiven Wertungskriterien
- › Richtige Dokumentation

02.11.2026	ONLINE	382631102	295,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



DIE MARKTERKUNDUNG ALS GARANT FÜR ERFOLGREICHE ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNG

SCHNELL UND EFFIZIENT DEN MARKT ERKUNDEN, UM PASSENDE ANGEBOTE ZU ERHALTEN!

Das Seminar verdeutlicht die zentrale Rolle der Markterkundung für Beschaffungen der öffentlichen Vergabe. Praxisnah erhalten Sie anhand einer umfassenden Präsentation und durch zahlreiche Praxisbeispiele unmittelbare Eindrücke von den wichtigen Auswirkungen einer richtig durchgeführten Markterkundung: Die Vergabeunterlagen erhalten eine hohe Qualität, wodurch die Bieter in die Lage versetzt werden, passende und wirtschaftliche Angebote abzugeben. Ziel der Veranstaltung ist es, dass Sie direkten Nutzen und Impulse erhalten, die sich sofort in der eigenen Beschaffungspraxis umsetzen lassen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Beschaffungs- und Vergabestellen sowie aus den Bereichen Vertragsverwaltung, Vertragsmanagement und Lieferantenmanagement; Verantwortliche aus Fachbereichen bzw. Fachabteilungen, die bei der Markterkundung mitwirken oder diese sogar federführend durchführen

METHODIK: Fachvortrag mit aktiver Einbeziehung der Gruppe, Praxisberichte, eigene Beispiele der Teilnehmer. Die Veranstaltung folgt dem Motto „Aus der Praxis, mit der Praxis, für die Praxis!“

SEMINARLEITUNG: Dr. Moritz Philipp Koch



www.bme.de/eks-moef

SEMINARINHALTE

Definition und maßgebliche Regelungen einer Markterkundung

- § 28 VgV als wichtige Grundlage
- Rechtliche Vorgaben: Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten für öffentliche Auftraggeber
- Rechtliche Grenzen der Markterkundung: keine Markterkundung durch Vergabeverfahren

Zwecke der Markterkundung

- Ziele der Markterkundung (und warum sich diese immer lohnt!)
- Qualitativ hochwertige Vergabeunterlagen durch vorherige Markterkundung
- Passende und wirtschaftliche Angebote durch vorherige Markterkundung
- Zusammenhänge zwischen Markterkundung und Leistungsbeschreibung

Möglichkeiten und Formen der Markterkundung

- Lieferantendialoge und Lieferantentage, Internetrecherche, Messebesuche und mehr: die vielfältigen Arten einer Markterkundung
- Markterkundung modern gestalten: Einbindung eines zentralen Lieferantenmanagements

Praxis-Diskussion

- Praxis-Beispiele für erfolgreiche Markterkundungen
- Praxis-Empfehlungen für eine schnelle und effiziente Durchführung von Markterkundungen
- Besprechung von Fragen und Beispielen der Teilnehmer



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

17.04.2026 04.12.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MwSt. 295,- 295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
		382630406 382631207		



„SPEEDVERGABE“ – INNOVATIVE INSTRUMENTE FÜR BESCHLEUNIGTE BESCHAFFUNG

Das Seminar gibt aus verschiedenen Perspektiven einen Überblick über die Instrumente und Möglichkeiten zur Beschleunigung von Vergabeverfahren und Beschaffungsprozessen. Dabei sollen die Praxiserfahrungen der Referenten wie auch der Teilnehmer miteinbezogen und diskutiert werden. Ziel des Seminars ist die Vermittlung praxistauglicher Mittel zur Beschleunigung der öffentlichen Vergabe.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die mit der Vergabe öffentlicher Aufträge betraut sind. Grundkenntnisse im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe sollten vorhanden sein.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Karl Karbe, RA Julien Backhaus



www.bme.de/eks-boe

SEMINARINHALTE

Steigerung der Effizienz von Einkaufsprozessen und Einkaufsorganisation

- › Schnittstellenvereinbarungen
- › Ausschreibungsplanung

Keine Zeit! – Richtiges Konzept?

- › Das passende Vergabemodell finden
- › Verfahrensgestaltung
- › Die richtige Verfahrensart wählen
- › Bearbeitungszeiträume auf ein Minimum kappen
- › Möglichkeiten von Fristverkürzungen

Vergabeunterlagen optimieren!

- › Beschleunigende Faktoren
- › Eignungsnachweis oder Ausführungsbedingung
- › Erfordernis von Formblättern
- › Auswertung von Teilnahmeanträgen
- › Objektive qualitative Zuschlagskriterien

Vergabedurchführung – geht's schneller?

- › Tools zur Beschleunigung
- › Kommunikation mit den Bietern
- › Strukturiertes Verhandlungsgespräch



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

9

Recht in Einkauf
und Logistik

16.06.2026 19.11.2026	ONLINE ONLINE	 	382630626 382631130	zzgl. MwSt.
			295,- 295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



VERGABE DURCH SEKTORENAUFTRAGGEBER – DIE SektVO IN DER PRAXIS

Das Seminar stellt den rechtlichen Rahmen bei der Beschaffung von Sektorenauftraggebern dar, also Auftraggebern in den Bereichen Energieversorgung, Trinkwasserversorgung und Verkehr. Für diese gibt es mit der Sektorenverordnung (SektVO) eine spezielle rechtliche Grundlage, welche im Vergleich zur üblicherweise anwendbaren Vergabeverordnung erhebliche Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Neben den vergaberechtlichen Grundlagen behandelt das Seminar daher auch vorrangig die gültigen Verfahrensregeln und Möglichkeiten zur Ausnutzung von bestehenden Gestaltungsspielräumen. Dabei wird beispielhaft ein Verhandlungsverfahren durchgeführt, welches sich im Sektorenbereich als Standardverfahren etabliert hat.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, aus Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Präsentation, Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



www.bme.de/rec-soef

SEMINARINHALTE

- › Anwendbarkeit des (Sektoren-)Vergaberechts
- › Darstellung der (vereinfachten) Verfahrensregeln
- › Pflichten im Rahmen der SektVO für Vergabestelle und Bieter
- › Gestaltungsspielräume für Vergabestellen
- › Fragen des Rechtsschutzes



22.04.2026
27.10.2026



ONLINE
ONLINE



382630416
382631029



zzgl.
MwSt.

295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



AKTUELLE RECHTSPRECHUNG DER VERGABEKAMMERN UND SENATE IN DER ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNG

DIE RECHTSPRECHUNG ZU KENNEN, HEIßT RECHTSSICHER ZU VERGEBEN.

Das Vergaberecht unterliegt einem stetigen Wandel, der es für Auftraggeber wie Bieter unerlässlich macht, auf dem neuesten Stand zu sein. Mit diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung der vergaberechtlichen Nachprüfungsinstanzen und werden mit deren Auswirkungen auf die tägliche Vergabepaxis vertraut gemacht. Neben den titelgebenden Vergabekammern und Vergabesenaten der Oberlandesgerichte wird dabei auch auf immer wieder besondere Entscheidungen des Bundesgerichtshofs (BGH) und des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) eingegangen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Präsentation, Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



www.bme.de/rec-roef

SEMINARINHALTE

- › Einführung in den vergaberechtlichen Rechtsschutz
- › Wesentliche Entscheidungen der Vergabekammern
- › Wichtige Entscheidungen der Oberlandesgerichte
- › Neues aus Karlsruhe: Entscheidungen des BGH
- › Neues aus Luxemburg: Entscheidungen des EuGH

			zzgl. MwSt.	
30.04.2026	ONLINE		382630428	295,-
08.10.2026	ONLINE		382631005	295,-
				ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



VERTRAGSVERLÄNGERUNGEN UND AUFTRAGSERWEITERUNGEN IM ÖFFENTLICHEN EINKAUF ERFOLGREICH UMSETZEN

WENN VERTRÄGE AN IHRE GRENZEN STOSSEN – RECHTSSICHER HANDELN BEI VERTRAGSGRENZE

In der öffentlichen Beschaffung treten häufig zwei Situationen auf: alltägliche Herausforderungen wie Vertragsenden oder vergessene Verlängerungsoptionen – und komplexe Projektänderungen aufgrund technischer, organisatorischer oder rechtlicher Entwicklungen. In beiden Fällen müssen öffentliche Auftraggeber handlungsfähig bleiben, ohne das Vergaberecht zu verletzen. Doch die rechtlichen Vorgaben – insbesondere § 132 GWB, § 47 UVgO, § 22 VOB/A und § 39 VgV – sind eng und komplex. Rechtsunsicherheit und Projektstillstand drohen, obwohl Spielräume bestehen.

Das Seminar zeigt praxisnah, wie Auftraggeber Vertragsverlängerungen, Auftragserweiterungen und Änderungsmanagement rechtssicher gestalten können – durch tragfähige Begründungen, geeignete Instrumente und vorausschauende Verträge. Ziel ist es, öffentliche Verträge flexibel und rechtssicher zu halten.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Vergabestellen, Fachabteilungen, dem Projekt- und Vertragsmanagement sowie aus Rechnungsprüfung und Controlling. Ebenso angesprochen sind Anbieter und Auftragnehmer, die wissen möchten, wann eine Auftragserweiterung oder Verlängerung zulässig ist – und wie sie rechtssicher begründet wird.

METHODIK: Fachvortrag mit vertiefenden Praxisfällen und Raum für Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Robert Thiele (Syndikusrechtsanwalt)



www.bme.de/rec-oev

SEMINARINHALTE

Typische Alltagssituationen und rechtliche Grundlagen

- › Praxisfälle zu Änderungsbedarfen
- › Zivilrechtliche Grundlagen von Vertragsänderungen
- › Vergaberechtliche Leitplanken: Transparenz, Gleichbehandlung, Wettbewerbsschutz

Zulässige Vertragsänderungen

- › Voraussetzungen gemäß GWB, VgV, UVgO
- › Wesentliche vs. unwesentliche Änderungen: Abgrenzung mit Beispielen
- › Zusatzleistungen, unvorhergesehene Ereignisse und Überprüfungsklauseln
- › De-minimis-Regelungen, Optionsrechte, technische Unvermeidbarkeit

Handlungsspielräume und präventive Gestaltung

- › Preisgleitklauseln, Produktwechsel und Änderungsmanagement frühzeitig regeln
- › Dokumentationspflichten, Vergabevermerk und Bekanntmachungspflichten
- › Vertragsverlängerungen rechtssicher umsetzen – auch ohne neues Vergabeverfahren
- › Strategien zur Versorgungssicherung bei drohendem Vertragsauslauf

Rechtsschutz und Folgen fehlerhafter Änderungen

- › Rechtsschutzrisiken, Nachprüfungsanträge und vergaberechtliche Sanktionen
- › Kündigungsrechte nach § 133 GWB
- › Praxistipps für rechtssichere Umsetzung und saubere Verfahrensdokumentation



Hohe Praxisnähe des Referenten:

- + Leiter der AG EVB-IT/EVB-IT Cloud
- + Syndikusrechtsanwalt
- + Mitverfasser der EVB-IT-Verträge
- + Verhandlungsführer des Bundes bei IT-Beschaffungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



20.11.2026



ONLINE



382631131



zzgl. MwSt.

295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STANDARDISIERTE IT-PRODUKTE IM VERGABEVERFAHREN BESCHAFFEN – MIT DEN EVB-IT-VERTRÄGEN

WIE SIE MARKTVERFÜGBARE IT-LEISTUNGEN RECHTSSICHER AUSSCHREIBEN UND ANBIETEN

Die Beschaffung von IT-Leistungen für die öffentliche Hand ist komplex: Auftraggeber müssen die Vertragsbedingungen vorgeben – auch bei standardisierten IT-Produkten, deren marktübliche Modelle sich oft nicht direkt übertragen lassen. Hier kommen die EVB-IT-Verträge ins Spiel. Sie bieten eine vergaberechtskonforme und zugleich marktorientierte Grundlage für IT-Ausschreibungen – etwa für Software, Hardware, Pflege oder komplexe Systeme. Entwickelt von Bund und Ländern gemeinsam mit der Digitalwirtschaft, sorgen sie für rechtssichere und praktikable Lösungen.

Im Seminar erhalten die Teilnehmer einen strukturierten Überblick, für welche IT-Leistung welcher EVB-IT-Vertrag geeignet ist – vom Softwarekauf über die befristete Miete bis hin zu Pflege- und Erstellungsleistungen. Vermittelt wird, wie die Vertragsmuster aufgebaut sind, ihre AGB funktionieren und wie sie in die Vergabeunterlagen integriert werden. Ebenso wird gezeigt, worauf es bei der Angebotsabgabe im Rahmen von EVB-IT-Ausschreibungen ankommt – und welche Gestaltungsspielräume für Anbieter und Auftraggeber bestehen.

ZIELGRUPPE: Beschaffungsstellen, Fachabteilungen mit Produktverantwortung sowie Anbieter von IT-Produkten und -Dienstleistungen

METHODIK: Fachvortrag mit Praxisbeispielen, strukturierter Einführung und Raum für Rückfragen – mit Blick auf Vergabestellen und Anbieter

SEMINARLEITUNG: Robert Thiele (Syndikusrechtsanwalt)



www.bme.de/rec-evb

SEMINARINHALTE

Warum EVB-IT?

- › Herausforderungen bei Standardprodukten im Vergabeverfahren
- › Ziel und Verbindlichkeit der EVB-IT in der IT-Beschaffung
- › Rolle der EVB-IT im öffentlichen Einkauf

Aufbau und Varianten

- › Vertragsmuster, AGB, Anlagen
- › Einsatzbereiche: Software, Hardware, Pflege, Instandhaltung, Systemlösungen, IT-Dienstleistungen, Cloud

Anwendung in Ausschreibung und Angebotserstellung

- › Integration in Vergabeunterlagen
- › Typische AGB-Regelungen: Leistung, Haftung, Datenschutz
- › Was Bieter beachten müssen – und wo Handlungsspielraum besteht

Ausblick

- › Geplante Erweiterungen der EVB-IT-Verträge
- › Praxistipps für wiederkehrende Beschaffungen und Angebotsstrategien



Hohe Praxisnähe des Referenten:

- + Leiter der AG EVB-IT/EVB-IT Cloud
- + Syndikusrechtsanwalt
- + Mitverfasser der EVB-IT-Verträge
- + Verhandlungsführer des Bundes bei IT-Beschaffungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



12.06.2026
11.12.2026



ONLINE
ONLINE



382630628
382631213



zzgl.
MwSt.

295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr





SaaS- UND CLOUD-PRODUKTE IN DER ÖFFENTLICHEN HAND RICHTIG EINKAUFEN

WIE ANBIETER-STANDARD UND ÖFFENTLICHE ANFORDERUNGEN IN DER CLOUD-BESCHAFFUNG ZUSAMMENFINDEN

Das Seminar zeigt, wie Sie Software-as-a-Service (SaaS) und andere Cloud-Produkte für die öffentliche Hand marktgerecht, vergaberechtskonform und unter Berücksichtigung der IT-sicherheitsrechtlichen Anforderungen beschaffen. SaaS-Leistungen sind auf dem Vormarsch – auch bei öffentlichen Auftraggebern. Diese müssen zunehmend hochstandardisierte Produkte über reguläre Vergabeverfahren beschaffen und dabei sowohl komplexe vergaberechtliche Anforderungen als auch die besonderen Sicherheitsvorgaben der öffentlichen Hand einhalten. Ein wichtiges Werkzeug ist der EVB-IT Cloud-Vertrag – ein mit der Digitalwirtschaft verhandeltes Vertragswerk, das speziell für die Herausforderungen standardisierter Cloud-Angebote entwickelt wurde. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere die praxismgerechte Umsetzung des IT-Sicherheitsstandards C5 sowie die nachrangige, kontrollierte Einbindung von Anbieter-AGB. Das Seminar vermittelt konkret, wie diese Anforderungen in der öffentlichen Ausschreibung und Vertragsgestaltung umgesetzt werden können.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Vergabe- und Beschaffungsstellen, IT-Fachabteilungen, Vertragsmanagement sowie dem Bereich IT-Sicherheit. Ebenso angesprochen sind Anbieter von Cloud- und SaaS-Produkten, die ihre Leistungen an öffentliche Auftraggeber vertreiben möchten.

METHODIK: Fachvortrag mit Praxisbeispielen, aktuelle Fallkonstellationen, Fragen aus dem Teilnehmerkreis, strukturierte Anwendung auf typische Ausschreibungen. Aus der Praxis – für die Praxis.

SEMINARLEITUNG: Robert Thiele (Syndikusrechtsanwalt)



www.bme.de/rec-evc

SEMINARINHALTE

Besondere Anforderungen der öffentlichen Hand bei Cloud-Beschaffungen

- › Sicherheitsstandard C5 des BSI: Bedeutung, Umsetzung und marktgerechte Anwendung
- › Mindestanforderungen des BSI
- › Digitale Souveränität
- › Ort der Datenverarbeitung und Datenschutz

Vergaberechtliche Herausforderungen bei der Beschaffung standardisierter Cloud-Produkte

- › Gestaltung effizienter Vergabeverfahren für SaaS-Leistungen
- › Auswahl der passenden Verfahrensart, Umgang mit Monopolstellungen
- › Eignungsanforderungen, Zuschlagskriterien und Vergleichbarkeit
- › Typische Fallstricke in der Kommunikation mit Bietern – und wie man sie vermeidet

Anwendung des EVB-IT Cloud-Vertrags in der Praxis

- › Struktur, AGB und Kriterienkatalog des EVB-IT Cloud-Vertrags
- › Nachrangige Einbindung von Anbieter-AGB über die „Bieter-AGB“-Anlage
- › Praxishinweise zur Vertragsgestaltung und SLA-Einbindung
- › Fehlervermeidung, effiziente Verfahrenssteuerung und Best-Practice-Beispiele



Hohe Praxisnähe des Referenten:

- + Leiter der AG EVB-IT/EVB-IT Cloud
- + Syndikusrechtsanwalt
- + Mitverfasser der EVB-IT-Verträge
- + Verhandlungsführer des Bundes bei IT-Beschaffungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



18.09.2026



ONLINE



382630938



295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

LOGISTIK UND SCM

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Logistik und Supply Chain Management für Neu- und Quereinsteiger	230
BME-Masterclass: Agiles Supply Chain Planning	231
Resilienz für Ihre Lieferkette	232
Prozessoptimierung in der Logistik	233

BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER

Materialdisposition und Bestandscontrolling	234
Fortschrittliches Bestandsmanagement	235
Disposition mit SAP S4/HANA	236
SAP S/4HANA im Einkauf	82
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleitung	237
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik	182

TRANSPORT UND ZOLL

Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger	238
Einkauf von Frachten – klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien	239
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen	240
Logistik-Recht aktuell	241
Rechtsfragen Pharmed Logistik	242
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	243
Zoll für Einkäufer (E-Learning)	244





LOGISTIK UND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über Inhalte, Aufgaben, Methoden, Abläufe und Begrifflichkeiten in der Logistik sowie über wesentliche Zusammenhänge verschiedener Logistikbereiche.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben in der Logistik neu übernommen haben bzw. neu übernehmen werden und sich einen grundlegenden Überblick über die wesentlichen Bestandteile und Aufgaben der Logistik verschaffen möchten. Es werden sowohl Industrie und Handel als auch der Dienstleistungsbereich angesprochen. Das Seminar ist auch geeignet für Mitarbeiter aus anderen betrieblichen Bereichen, die sich einen Überblick über Logistik und Supply Management verschaffen möchten.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Fallstudien

SEMINARLEITUNG: Jennifer Beuth, Sascha Franke



www.bme.de/log-bas

SEMINARINHALTE

Logistik und Supply Chain Management

- › Der Logistikbegriff und weitere wichtige Begrifflichkeiten
- › Logistik – Supply (Chain) Management – Materialwirtschaft: Abgrenzung und Überschneidungen
- › Ziele und Aufgaben der Logistik
- › Definition und Bedeutung des Supply Chain Managements
- › Hauptakteure und ihre Rollen in der Lieferkette

Logistikprozesse und -funktionen

- › Unterschiede und Aufgaben der jeweiligen Logistikbereiche
 - Beschaffungslogistik
 - Produktionslogistik
 - Distributionslogistik
 - Entsorgungslogistik
- › Strategien und Trends
 - Just-In-Time (JIT)
 - Lean Management
 - Nachhaltige und grüne Logistik

Transportmanagement

- › Transportarten und -mittel
- › Transportplanung und -optimierung
- › Tracking und Tracing

Grundlagen des Logistik-Controllings

- › Performance messen und verbessern
- › Typische Kennzahlen
- › Kennzahlensysteme

Lagerhaltung und Bestandsmanagement

- › Definition und Bedeutung der Lagerhaltung
- › Funktionen und Ziele der Lagerhaltung
- › Arten von Lagern
- › Lagerlayout und -Design
 - Prinzipien der Lagergestaltung
 - Optimierung des Lagerlayouts zur Steigerung der Effizienz
 - Bedeutung der Ergonomie und Sicherheit im Lager
- › Bestandsmanagement
 - ABC-Analyse und XYZ-Analyse zur Klassifizierung von Beständen
 - Bestandsarten (z.B. Sicherheitsbestand, Meldebestand)
 - Inventurarten
 - Prognose- und Planungsmodellen
 - Just-in-Time (JIT) und Vendor Managed Inventory (VMI)
- › Kennzahlen und KPIs
- › Nachhaltigkeit in der Lagerhaltung

Lagerprozesse und -operationen – Wissen, worauf es ankommt

- › Wareneingang und -prüfung
- › Einlagerung, Umlagerung und Kommissionierung
- › Verpackung, Versand und Warenausgang

IT in der Logistik – Ohne IT geht nichts

- › Rolle der IT in der Logistik
- › ERP-Systeme und ihre Bedeutung
- › WMS-Systeme und ihr Nutzen
- › Stammdatenmanagement
- › Digitalisierung

Exkurs: Aktuelles aus der Logistikforschung

- › Nachhaltigkeit und grüne Logistik
- › Industrie 4.0 und Digitalisierung
- › Technische Neuerungen im Bereich der Logistik
- › Künstliche Intelligenz und Optimierungen innerhalb der Logistik



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



14. – 15.10.2026



FRANKFURT



352610009



1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

AGILES SUPPLY CHAIN PLANNING

Zwar ermöglichen Automatisierung, Digitalisierung und KI-basierte Prognosetechniken Echtzeitdaten mit hoher Anpassungskompetenz in vor- und nachgelagerten Prozessen. Doch neben der Planungstechnik und einer modernen Produktion ist auch weiterhin die Mitarbeiterkompetenz ausschlaggebend, um die passgenaue Abstimmung aller Ressourcen mit den Anforderungen des Marktes zu gewährleisten.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Supply Chain Planning, Supply Chain Management, Supply Chain Design, Strategischer Einkauf, Bestandsplanung und -management. Idealerweise nehmen Sie als Team aus mehreren Supply Chain Funktionen teil, um sich gemeinsam Entwicklungsziele zu setzen.

METHODIK: Das webbasierte Value-Chain-Planspiel „The Fresh Connection“ rückt die Teilnehmer in den Mittelpunkt des Workshops. In Verbindung mit kurzen Feedbackrunden haben Sie die Möglichkeit, theoretische Konzepte unmittelbar an praxisrelevanten Problemstellungen umzusetzen. Die Konsequenzen der im Team gefällten Entscheidungen werden in der Analyse des Planspiels sofort sichtbar.

FACHLICHE LEITUNG: Prof. Dr. Andre Kruschke und Daniel Schmidt



www.bme.de/supply-chain-planning

INHALTE

Einleitung – Motivation und Ziele der Masterclass

- › Supply Chain Planning in der VUCA und BANI-Welt
- › Die Schwächen traditioneller Planungsansätze
- › Warum erfordern die aktuellen Herausforderungen einen Paradigmenwechsel in Bezug auf die Supply Chain Planung?

Teil I – Begriffe, Konzepte, Methoden und Tools: Durchblick im Begriffsdschungel

- › Agilität und Flexibilität versus Lean („Leagility“)
- › Agilität versus Resilienz und Nachhaltigkeit
- › Agilität als Komponente einer „Viable“ Supply Chain

Rolle der Planung und Steuerung im Kontext des Supply Chain Managements

- › Die Planung und Steuerung (Deliver) als Teil eines integrierten Supply Chain Management (Direct, Design, Deliver, Develop)
- › Einflüsse von Strategie (Direct), Produkt- und Prozessgestaltung (Design) und Organisation auf die Planung und Steuerung

Grundbausteine der Supply Chain Planung im Überblick

- › Planungsframework im Kontext des Supply Chain Managements
- › Netzplanung/Design
- › Absatzplanung, Produktionsplanung, Bestandsplanung
- › Kapazitätsplanung, Materialplanung, Distributionsplanung
- › Feinplanung und Steuerung

Deep Dive – Relevante Technologien

- › Supply Chain Analytics – Von Big Data zu Smart Data
- › Einsatz verschiedener KI-Formen im Supply Chain Management – Was gibts?
- › Spezielle Anwendungen im Supply Chain Planning – Was brings?
- › Integration in die bestehende ERP-Landschaft

Teil II – Der Weg zur agilen Supply Chain (Planung)

Anpassung und Segmentierung der Supply Chain Strategie

- › Mit Kunden und Produktgruppen Supply Chain Segmente strukturieren
- › Supply Chain Planung entsprechend den Segmenten konfigurieren
- › Supply Chain Planung parametrisieren

Organisatorische Voraussetzungen schaffen

- › Leadership style und Rollenmodelle
- › Job Design und Incentives
- › Recruitment, Training und Entwicklung

Strukturen und Prozesse definieren und gestalten

- › Netzwerke gestalten
- › Supply Chain Risk Management aufsetzen
- › Sales and Operations Planning (S&OP) gestalten
- › Sales and Operations Execution synchronisieren
- › KPIs definieren

Teil III – Ausblick – Emerging Topics des agilen Supply Chain Planning Anforderungen an die IT ableiten – Erfolgreiche Implementierung planen und anstoßen

- › Das Konzept einer Viable Supply Chain
- › Supply Chain Planning in der Circular Economy

Praxisbericht: Sales & Operations Planning im Wandel: von der gelebten Praxis zum Tool-unterstützten globalen Prozess

- › Funktionale & geografische Weiterentwicklung des S&OP Prozesses entlang globaler Produktlinien
- › Selektion & Implementierung eines globalen S&OP Tools als Enabler für agile Supply Chain Planung
- › Von der Vision zur Implementierung – aktueller Stand und nächste Schritte

Praxisbericht: Planung in einem volatilen Umfeld – Wertbeitrag oder Zeitverschwendung?

- › Synchronisationspunkt der Organisation
- › Agilität durch Klassifizierung
- › Strategische, taktische und operative Flexibilität

Planspiel: The Fresh Connection



09. – 10.06.2026



ONLINE



382610602



zzgl. MwSt.

1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/supply-chain-planning



RESILIENZ FÜR IHRE LIEFERKETTE

WEGE ZU MEHR WIDERSTANDSFÄHIGKEIT IHRER SUPPLY CHAIN

Die vergangenen Jahre waren gekennzeichnet von Ereignissen, die zu erheblichen Störungen bei Lieferketten führten: die Corona-Pandemie, Lock-Downs in China und die Blockade im Suez-Kanal sind Beispiele für Risiken, die Supply Chains bedrohen. Die Folgen können gravierend sein, sowohl für die Weltwirtschaft als auch für jedes einzelne Unternehmen in einer Lieferkette. Damit Supply-Chain-Risiken nicht zu einer Bestandsgefährdung führen, sind Lieferketten resilient zu gestalten. Resilienz macht Supply Chains zwar nicht immun gegen Risiken, aber führt zu notwendiger Widerstandsfähigkeit. Um Lieferketten derart resilient gestalten zu können, müssen die Risiken bekannt, analysiert und priorisiert sein. Das Seminar vermittelt Ihnen die Toolbox, die Sie benötigen, um – ausgehend von einer Risikoidentifikation bis hin zu Maßnahmen zur Risikosteuerung – Supply Chains widerstandsfähig zu gestalten. Diese Toolbox werden wir gemeinsam erarbeiten und auf konkrete Situationen anwenden. Damit erhalten Sie auf der einen Seite sinnvolle, konzeptionelle Grundlagen. Auf der anderen Seite können Sie das erworbene Wissen unmittelbar auf Ihre Situation anwenden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Supply Chain Management, Einkauf und Logistik, die ihre Lieferketten resilient gestalten möchten

METHODIK: Präsentation, Gruppenarbeit, Fallstudien, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Sascha Düerkop oder Prof. Dr. Michael Huth



www.bme.de/log-res

SEMINARINHALTE

Resilienz in Supply Chains – Wieso, weshalb, warum?

- › Gründe für die Gestaltung resilienter Lieferketten
- › Der Nutzung von Resilienz in Supply Chains

Basis resilienter Supply Chains: Ein wirkungsvolles Risikomanagement

- › Risiken in der Lieferkette: Definition, Kategorien, Beispiele, Messung
- › Risiken, die kritische Infrastruktur betreffen
- › Die Bedeutung von ESG-Risiken
- › Risikomanagement als Basis für Resilienz
- › Risikomanagement als Kreislauf

Einbindung des Risikomanagements in die Unternehmensorganisation

- › Integration in die Aufbauorganisation
- › Integration in die Ablauforganisation
- › Notwendige Rahmenbedingungen
- › EDV-Unterstützung

Erfolgsfaktoren für resiliente Supply Chains

- › Fahrplan für eine erfolgreiche Umsetzung
- › Dos und Don'ts
- › Benchmarking: Wie stehen Sie im Vergleich zu anderen Unternehmen da?
- › Top-Empfehlungen für resiliente Supply Chains

Die Datengrundlage: Risikoidentifikation, -analyse und -bewertung

- › Nützliche Toolbox
 - 5-Kräfte-Modell
 - Supply Chain Mapping
 - Ishikawa-Diagramm
 - Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse
 - Risk Map
- › Beschreibung und Eigenschaften der Methoden
- › Einschätzung des Einsatzpotenzials

Gestaltung resilienter Supply Chains

- › Vermeidung von Risiken
- › Ansätze zur Verminderung von Risiken
- › Optionen zum Risikotransfer



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

23. – 24.03.2026 21. – 22.09.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MWSt. 382630326 382630924 1.495,- 1.495,-	ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



PROZESSOPTIMIERUNG IN DER LOGISTIK

IDENTIFIZIERUNG VON VERBESSERUNGSPOTENZIALEN UNTER EINSATZ INTERAKTIVER WERKZEUGE & METHODEN

Stabile, flexible und kostenoptimierte Prozesse sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor, um den volatilen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Doch wie genau schaffen Unternehmen es, den Anteil der Wertschöpfung zu erhöhen und Wettbewerbsvorteile zu sichern? In diesem Seminar werden Werkzeuge und Methoden vorgestellt, um in Interaktion mit Mitarbeitern unterschiedlicher Bereiche und Hierarchieebenen Prozesse aufzunehmen sowie Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Verschiedene Analysewerkzeuge richtig einzusetzen und Bedarfe abzuleiten sowie zu bewerten wird in praxisnahen Fallstudien trainiert.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Strategische Planung, Strategische Logistik, Supply Chain Management, Produktionsver- und -entsorgung, innerbetrieblicher Transport, sowie alle, die ihre logistischen Prozesse effizienter gestalten möchten

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisleitfaden, praktische Beispiele aus der Logistik, Wechselspiel aus theoretischer Wissensvermittlung und praktischer Anwendung

SEMINARLEITUNG: Jennifer Beuth, Lea Klemann



www.bme.de/log-pzo

SEMINARINHALTE

Herausforderungen und Prinzipien der Prozessoptimierung

- › Diskussion der Herausforderungen in der Praxis
- › Stakeholderanalyse und Einbezug von Mitarbeitern
- › Organisation und Koordination von Projekten zur Prozessoptimierung

Fahrplan der Prozessoptimierung

- › Schritte zur Optimierung von Prozessen
- › Ziele bei der Prozessoptimierung
- › Praxisnaher Leitfaden

Methoden zur Erfassung der Ist-Prozesse

- › Darstellungsarten von Prozessen und IT-Werkzeuge (Überblick)
- › Methoden und Instrumente der Prozessaufnahme und -modellierung sowie deren praktische Anwendung: Brown Paper Process Mapping, BPMN usw.
- › Fallstudie: Process Mapping/Ist-Prozesserfassung
- › Unterschiede & Gemeinsamkeiten von BPMN & VSM

Werkzeuge zur Prozessanalyse und Ableitung von Maßnahmen

- › Grundlagen der Problemidentifizierung & Prozessanalyse
- › Werkzeuge zur Identifikation von Schwachstellen und deren Ursachen unter Verwendung geeigneter Strukturierungshilfen: Ishikawa Diagramm, 5Why, Muda-Walk usw.
- › Fallstudie: Problemidentifizierung & Prozessanalyse BPMN
- › Interaktive Erstellung eines Schwachstellenkataloges
- › Fallstudie: Erarbeitung und Umsetzung von Maßnahmen der Prozessverbesserung
- › Entwicklung eines Soll-Prozesses

Praxisbeispiele, Fallstudien und Übungen

- › Viele Beispiele aus der Unternehmenspraxis
- › Erarbeitung von Methoden zur Prozessoptimierung und -analyse



Nach Abschluss des Seminars besitzen Sie die Fähigkeiten und methodischen Ansätze, um

- + Prozesse zu erfassen, zu analysieren und Bedarfe abzuleiten
- + und damit Ihre Prozesse effizienter zu gestalten.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

10

Logistik und
SCM



24. – 25.06.2026
11. – 12.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630616
382631108



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



MATERIALDISPOSITION UND BESTANDSCONTROLLING

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen entsprechend hohe Kosten. Eine erfolgreiche Materialdisposition verfolgt das Hauptziel, diese Stellgrößen zu optimieren, ohne dabei die Lieferfähigkeit zu gefährden. Im Seminar lernen Sie, wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher zu beherrschen und messbar die Kosten und Kapitalbindung zu senken. Sie lernen außerdem spezielle Kennzahlen sowie operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotenziale zu erkennen und zu erschließen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Arbeitsvorbereitung und Disposition sowie aus Einkauf und Materialwirtschaft. Insbesondere Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.

METHODIK: Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch

Bitte Taschenrechner mitbringen!

SEMINARLEITUNG: Hans-Peter Stiemer



www.bme.de/log-con

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- › Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- › Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- › Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

Praxis der Bedarfsermittlung

- › Verbrauchsgesteuerte Dispositionverfahren
- › Auftragsgesteuerte Dispositionverfahren
- › Anschauliche Vorstellung gängiger Dispositionverfahren
 - ABC-Dispositionverfahren
 - XYZ-Analyse
 - Gleitende wirtschaftliche Losgröße
 - Stücklistenauflösungsverfahren, Kanban
 - Just-in-Time-Versorgung
- › Das A und O: Wiederbeschaffungszeit (Lead Time) und Verbrauchshöhe
- › Festlegung von Melde- und Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- › Berücksichtigung der Lieferantenzuverlässigkeit
- › Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- › Umgang mit Überlieferungen
- › Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- › Stücklisten und andere Stammdaten
- › Bestandsdifferenzen
- › Versorgungsengpässe

Bestandscontrolling in der Praxis

- › Analyse und Planung der Materialstruktur
- › Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- › Analyse von Verbrauchsschwankungen zur künftigen Reduktion derselben
- › Verringerung der Wiederbeschaffungszeiten
- › Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit
 - Pufferlager beim Lieferanten
 - Umstellung auf Systemlieferanten
 - Konsignationslager
- › Darstellung des Einflusses der Lagergröße auf das eigene Betriebsergebnis



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2026
04. – 05.11.2026



**ONLINE
STUTTGART**



382630415
352611004



zzgl.
MwSt.

**1.495,-
1.495,-**



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



FORTSCHRITTLICHES BESTANDSMANAGEMENT

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit modernen Methoden und Tools ein ganzheitliches, nachhaltiges Bestandsmanagement erzielen. Dabei vertiefen Sie Ihr Wissen über die wesentlichen Bestandsmanagementansätze im Supply Chain Management, von der Produktion über die Logistik bis hin zur Einbindung von Lieferanten und Dienstleistern. Sie lernen, Abhängigkeiten im Bestandsmanagement zu erkennen, zu gestalten und zu steuern. Anhand methodischer Grundlagen und konkreter Praxisbeispiele identifizieren Sie Ihre unternehmensindividuellen, fortschrittlichen Bestandsmanagementansätze.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Bestandsmanagement, Fertigungsdisposition, Supply Chain Management, Beschaffung, Einkauf und Logistik. Angesprochen sind Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen und bereits Erfahrungen im Bestandsmanagement haben.

METHODIK: Fachvorträge mit Fall- und Praxisbeispielen, Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Tobias Brasch



www.bme.de/log-fbm

SEMINARINHALTE

Warum ein fortschrittliches Bestandsmanagement in Produktion und Handel wichtig ist

- › Die Bedeutung von Beständen und Bestandskosten im Unternehmen
- › Typische Bestandsreduzierungspotenziale in der Praxis
- › Die sieben Stoßrichtungen eines fortschrittlichen Bestandsmanagements

Richtig planen und prognostizieren – die Schnittstelle zum Kunden

- › Schlanke Bestände erfordern richtige Bedarfsprognosen!
- › Was der Vertrieb zur Bedarfsprognose beitragen kann – und was nicht
- › Systematisch falsche Bedarfsprognosen vermeiden
- › Planerische Bestandstreiber beherrschen

Richtig disponieren und bestellen

- › Fertigungssteuerungsverfahren und ihre Bedeutung für Bestände
- › Bestandstreiber Losgröße und Wiederbeschaffungszeit richtig beherrschen
- › Produktionskapazitäten richtig nivellieren und Produktmix gestalten
- › Dispositionsparameter beherrschen und systematisch aktuell halten

Richtig steuern und Verschwendung vermeiden – ein Blick in die Produktion

- › Die Produktion – ein im Detail nicht planbarer Prozess
- › Der Fehlerkreis der Fertigungssteuerung und die Verfolgung des Umlaufbestandes
- › Richtige logistische Positionierung und die wesentlichen produktionslogistischen Grundgesetze

Das Produktportfolio logistikgerecht gestalten

- › Die Bedeutung eines logistikgerechten Produktportfolios für den langfristigen Unternehmenserfolg
- › Wesentliche logistische Gestaltungsmerkmale des Produktportfolios
- › Zielsetzungen und Ansatzpunkte für die Portfoliooptimierung

Marktsynchron produzieren durch die richtige Architektur der Wertschöpfungskette

- › Wesentliche Design-Elemente in der Architektur der Wertschöpfungskette
- › Der logistische Entkopplungspunkt und seine Bedeutung für das Bestandsmanagement
- › Ansatzpunkte und Herausforderungen zur Optimierung der Architektur der Wertschöpfungskette im Hinblick auf das Bestandsmanagement

Lieferanten (und Kunden) richtig in die Supply Chain integrieren

- › Ansatzpunkte und Herausforderungen des Bestandsmanagements bei der Lieferantenintegration
- › Emanzipation oder Synchronisation mit dem Kundentakt – eine wesentliche Frage für Bestände und Gesamtkosten

Ziel- und Sicherheitsbestandsmanagement zur fokussierten Bestandsüberwachung

- › Schlüsselkennwerte zur Überwachung der Bestandssituation
- › Die Bestandsverantwortung in der Supply Chain
- › Mit der ESA-Analyse Bestände im Lager erkennen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23. – 24.09.2026



KÖLN



352609020



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



DISPOSITION MIT SAP S/4HANA

NEU

Die effiziente Planung und Steuerung von Material- und Warenflüssen ist ein zentraler Erfolgsfaktor in modernen Unternehmen. SAP bietet hierfür leistungsstarke Werkzeuge, die Sie dabei unterstützen, Bedarfe transparent zu machen, Bestände zu optimieren und Lieferketten stabil zu halten. Allerdings existiert eine Vielzahl von Parametern, mit denen Sie die Arbeitsweise des Systems auf die Belange Ihres Unternehmens einstellen können. Geschieht dies nicht sachgerecht, bleiben wichtige Potenziale des Unternehmens ungenutzt.

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Funktionen, Prozesse und Methoden der Disposition im SAP-System. Darüber hinaus lernen Sie wichtige Transaktionen, deren Parameter und ihre richtigen Einstellungen kennen. Ziel ist es, Ihnen das notwendige Wissen und praktische Fähigkeiten zu vermitteln, um Dispositionsprozesse in SAP S/4HANA sicher zu verstehen, effizient zu steuern und in Ihrem Arbeitsalltag gezielt anwenden zu können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen operativer Einkauf, Logistik und Supply Chain Management

METHODIK: Fachvortrag und Gruppendiskussion, Praxisvortrag

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr.-Ing. Rüdiger Lohmann


www.bme.de/log-han

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Bedarfsplanung

- › Komponenten des MRPII-Konzepts
- › Wichtige Planungsstrategien
- › Materialklassifizierung als Basis der Disposition

Unterschiedliche Dispositionsverfahren

- › Plangesteuerte vs. verbrauchsgesteuerte Disposition
- › Prognoseverfahren
- › Demand Driven MRP

Losgrößenverfahren

- › Statische, periodische und optimierende Verfahren
- › Rundungswerte/-profile
- › Berücksichtigung von Ausschuss

Sicherheitsbestände

- › Abschätzung des Sicherheitsbestands
- › Lieferbereitschaftsgrad
- › Dynamische Sicherheitsbestände/Reichweitenprofile

Bestellanforderung und Bestellung

- › Termine im Planauftrag
- › Über die BANF zur Bestellung
- › Kapazitäten in der Fertigung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



09. – 10.06.2026
22. – 23.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630633
382630940

€ zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
1. – 2. Tag 10.00 – 15.00 Uhr



KOMPAKTWISSEN FÜR LOGISTIK- UND LAGERLEITUNG

Es wird aufgezeigt, welche grundsätzlichen Aufgaben ein Lager zu erfüllen hat, wie sich z.B. geänderte Anforderungen und strategische Entscheidungen zur Vorratungspolitik auf die Lagerorganisation und die technische Gestaltung des Lagers auswirken, insb. auch wie Lagerorganisation und Technik zusammenwirken. Es wird das systematische Vorgehen vermittelt, um Kosten, Leistung und Qualität zu „produzieren“ und aufrecht zu erhalten. Es wird aufgezeigt, wie durch einfache Analysen Schwachstellen im Lager erkannt und durch welche konkreten Maßnahmen diese beseitigt werden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik und Lager, Materialwirtschaft und Einkauf, die ihr Wissen aufbauen bzw. weiterentwickeln möchten

METHODIK: Praxisorientierte Wissensvermittlung, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Detlef Spee



www.bme.de/log-kom

SEMINARINHALTE

Das Lager und seine Bedeutung für die Logistik

- › Zusammenhang zu Unternehmenszielen und -strategien
- › Trends in der heutigen Logistik und deren Auswirkungen auf das Lager
- › Schnittstellen zu anderen Abteilungen

Grundlagen und Randbedingungen der Lagerplanung

- › Planungsgrundlagen als Basis für die Lager- und Materialflussplanung
 - Statische und dynamische Planungsdaten
 - Auftragsstrukturen
 - Ladehilfsmittel
 - Kennzahlen
- › Schwachstellen im Lager erkennen und mit einfachen Mitteln analysieren
- › Effektive Analyse-Techniken: ABC-/XYZ-Analyse
- › Leistungs-, Kosten- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- › Wirtschaftlichkeitsnachweis auf Basis der Investitionskostenberechnung und einer Kostenvergleichsrechnung
- › Nutzwertanalyse als weitere Entscheidungsunterstützung
- › Flexibler Arbeitseinsatz des Lagerpersonals
- › Flexible Arbeitszeitmodelle effizient gestalten und umsetzen

Einflussfaktoren auf die Lagerplanung

- › Auswirkung der Sortimentsgestaltung
- › Auswirkung eines optimierten Beschaffungs- und Bestandsmanagements
- › Die wichtigsten Dimensionierungsgrößen und wie sie zu beeinflussen sind
- › Hinweise zu baulichen und behördlichen Restriktionen

Das Lager – seine Aufgaben bestimmen die Wahl der Technik

- › Wie viel Technik braucht Ihr Lager?
- › Welche Lagertechnik eignet sich wofür und worauf ist zu achten?
 - Lagerprinzipien
 - Regalsysteme
 - Kompaktlagerung
 - Lagerbedienung

Das Kommissioniersystem – signifikanter Personaleinsatz und viele Systemalternativen

- › Wichtige Funktionsbereiche innerhalb eines Kommissioniersystems
- › Wie organisiere ich meine Kommissionierprozesse?
 - Kommissionierprinzipien
 - Aufbau- und Ablauforganisation
 - Auftragsabwicklungsarten
- › Welcher Technikeinsatz ist sinnvoll?
 - Ware zum Menschen oder Mensch zur Ware?
 - Leistung, Artikel- und Auftragsstruktur bestimmen die Lösung

Kommissionierung – Optimierungsansätze

- › Optimierungsansatz Leitung: Kommissionierzeit
 - Basiszeit, Wegzeit, Greifzeit, Totzeit
- › Optimierungsansatz Qualität
 - Kosten für präventive Maßnahmen
 - Identifikation von Fehlerquellen
 - Kosten für die Fehlerbehebung
 - Technische und organisatorische Maßnahmen zur Steigerung der Kommissionierqualität
- › Optimierungsansatz Ergonomie
 - Wie bewerte und messe ich Ergonomie?
 - Technische und persönliche Ausrüstung
 - Informationsbereitstellung
 - Arbeitsorganisation

Warehouse-IT – im „Gehirn“ des Lagers schlummern Produktivitätsreserven

- › Stand der Technik und Trends bei modernen Lagerverwaltungssystemen
- › Anforderungen an ein modernes Warehouse-Management-System (WMS), Lagerverwaltungssystem (LVS)
- › Auswahl eines WMS/LVS – wie erhalten Sie einen Marktüberblick?
- › Welche Funktionen gehören zu einem WMS?
- › Das Zusammenwirken von Leitebenen und Steuerungsebenen
- › Die Umsetzungsphasen eines WMS-Projekts
 - Auswahl des Lieferanten
 - Von der Systemauswahl bis zur Abnahme
 - Stolpersteine und kritische Erfolgsfaktoren
- › Belegarme Lagerabwicklung für mehr Effizienz



24. – 25.08.2026



HAMBURG



352608001



1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

10

Logistik und
SCM



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF VON FRACHTEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

FRACHTKOSTEN SENKEN UND LOGISTIKPROZESSE OPTIMIEREN

Im Fokus des Seminars stehen erfolgreiche Strategien, innovative Methoden und Instrumente zur Optimierung des Frachtenmanagements. Sie erfahren, wie Sie die Versand- und Frachtkosten optimieren können. Sie lernen, wie Ihre Lieferanten kalkulieren, und werden in die Lage versetzt, Kostentreiber zu identifizieren und Einsparpotenziale auszuschöpfen. Sie erfahren, welche Maßnahmen zu zeitnahen und ergebniswirksamen Einsparungen führen. Sie lernen, wie Sie mithilfe von elektronischen Ausschreibungen Ihre Fracht- und Prozesskosten senken können. Der Schwerpunkt des Seminars liegt dabei auf Straßenfracht.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf aus den Bereichen Transport, Logistik, Organisation, Export oder Controlling sowie Personen, die mit dem Einkauf von Frachten betraut sind und bisher keine Frachten beschafft haben

METHODIK: Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion, Übungen und Checklisten

SEMINARLEITUNG: Thomas Bäumerich, Prof. Dr. Victor S. Meier



www.bme.de/log-fr1

SEMINARINHALTE

Aktuelle Situation und Entwicklungen auf den Frachtenmärkten

- › Überblick über die Frachtenmärkte
- › Neue Märkte – Chancen und Risiken
- › Straßenfracht, Luftfracht und Seefracht
- › Bahn, Binnenschiff, KEP
- › Digitale Speditionen

Strategische Aspekte im Frachteinkauf

- › Wie ist der Frachteinkauf organisiert?
- › Organisationsformen und Verantwortlichkeiten
- › Zentraler vs. dezentraler Einkauf
- › Incoterms® 2020 als Grundlage der Frachtkosten

Logistik-Recht und Haftung

- › Frachtvertrag Land / Luft / See
- › Speditionsvertrag
- › Lagervertrag
- › Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen
- › CMR und andere multinationale Vereinbarungen

Systematik der Kostenkalkulation und Kennzahlen im Frachtenmanagement

- › Die wichtigsten Kennzahlen und ihre Bedeutung
- › Preisstrukturanalyse: Wie kalkulieren Frachtdienstleister ihre Preise?
- › Eigenständige Beispielkalkulation als Basis für optimale Preisgestaltung

Frachtkosten-Kalkulation

- › Wie Sie Schwachstellen und Fehler einer Kalkulation erkennen
- › Dos and Don'ts bei einer Kalkulation
- › Kostensenkungspotenziale aufdecken

Lieferantenauswahl und -bewertung von Frachtanbietern

- › Auswahlkriterien, Tools und Instrumente
- › Bewertung der Lieferanten nach harten und weichen Faktoren
- › Fallstudie zur Lieferantenbewertung

Frachtkostenoptimierung durch elektronische Ausschreibungen

- › Schwarze Bretter als Basis der klassischen Frachtenbörsen
- › Einkaufsplattformen für generelle Beschaffungsaufgaben
- › Elektronische Einkaufsplattformen mit spezifischer Ausrichtung für Transport und Logistik
- › Handelsmodell und Ausrichtung der Plattform

Voraussetzungen für den erfolgreichen elektronischen Handel mit Frachten

- › Welche Projekte sind für elektronische Ausschreibungen geeignet?
- › Entscheidende Erfolgskriterien für den öffentlichen Handel
- › In welchen Fällen bieten geschlossene Bieterkreise mehr Sicherheit?
- › Beispiele aus der Praxis



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
09. – 10.07.2026 12. – 13.11.2026	NÜRNBERG FRANKFURT	352607010 352611015	1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUF VON FRACHTEN – KLASSISCHE UND AUSSERGEWÖHNLICHE OPTIMIERUNGSTRATEGIEN

Im Seminar erfahren Sie, welche Strategien zur Kapazitätssicherung und vor allem Kostenoptimierung beitragen können. Sie informieren sich über weltweite Transportströme und lernen Besonderheiten in Regionen wie z.B. Asien kennen. Die Veranstaltung soll Ihnen neue Anregungen zur Optimierung Ihrer See-, Land- und Luftfrachten geben.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen (strategischer) Einkauf, Logistik und Transport aus Produktions- sowie Handelsunternehmen. Angesprochen sind Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen und bereits Erfahrungen im Frachteneinkauf haben.

METHODIK: Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge



www.bme.de/log-fr3

SEMINARINHALTE

Das Frachtenmanagement im Unternehmen

- › Einfluss der Logistikorganisation
- › Einfluss von Informations- und Materialfluss
- › Anforderungen an den Frachteneinkauf

Die Transportmärkte: aktuelle Markt- und Preisentwicklung

- › Aktuelle Marktlage
- › Preise und Kapazitäten
- › Auswirkungen auf den Einkauf

Optimierungsansätze für folgende Bereiche

- › Lkw-Verkehre: Individual- und Regelverkehre, Stückgut, Werksverkehre etc.
- › Luftfracht: Cargo, Shuttle etc.
- › Seefracht: Containerverkehre, Sonderformen wie: Open-Deck, Bulk-Beladungen u.a.
- › Paketdienste: Overnight, TNT u.a.
- › Sondertransporte: Gefahrgut, Werttransporte, Postversand u.a.

Einkaufsstrategien

- › Konzepte für den kompletten Frachteneinkauf einer Unternehmung
- › Denkanstöße für die Entwicklung von neuen Lieferantenstrategien
- › Mit Diskussion

Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht

- › Alternativen zur konventionellen Ausschreibung (mit erfolgreichen Praxisbeispielen)
- › Strategien zur Lieferantenauswahl und Lieferantenportfolio
- › Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht: Vor- und Nachteile verschiedener Gestaltungsmöglichkeiten

Praxiserprobte und außergewöhnliche Verhandlungsstrategien

- › Die zielgerichtete Vorbereitung
- › Verhandlungsstrategien für einen erfolgreichen Vertragsabschluss



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

10

Logistik und
SCM



14.04.2026
17.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630403
382631116



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



GANZHEITLICHES TENDERMANAGEMENT IM EINKAUF VON LOGISTIKDIENSTLEISTUNGEN

Der Einkauf von Logistikdienstleistungen ist in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus der Unternehmensziele geraten. Vor allem Trends hin zur digitalen Beschaffung und applikationsbasierten Steuerung haben zu steigenden Anforderungen geführt. Die Organisation und Bearbeitung von Ausschreibungen werden immer komplexer und sind in vielen Fällen ineffizient. Durch ein ganzheitliches Tender Management im Einkauf von Logistikdienstleistungen können erhebliche Kosteneinsparungen realisiert und eine langfristig tragfähige Lieferantenbeziehung aufgebaut werden. Dieses Seminar bietet Ihnen umsetzbare Hilfestellung und praxisnahe Tipps zum Ausschreibungsmanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen. Mithilfe der LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode werden Prozesse anschaulich verdeutlicht und Lösungen interaktiv entwickelt.

ZIELGRUPPE: Dieser interaktive Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Frachten- und Logistikeinkauf auf der Verladeseite.

METHODIK: Fachvortrag, LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Carlson El Murtadi



www.bme.de/log-ten

SEMINARINHALTE

Allgemeine Grundlagen des Tender Managements

- › Überblick des Tender Managements
- › Perspektive Tender Management im Supply Chain Planning
- › Lieferantenmanagementprozesse
- › Distributionsplanung
- › Erfolgsfaktoren
- › Rechtliche Aspekte im Tender Management

Risikomanagement im Tender Management

- › Risikostrategie
- › Juristische Einordnung
- › Wertschöpfungskette

Ziele, Planung und Durchführung von Ausschreibungen

- › Planungsebene und Horizont im Tender Management
- › TCO im Tender Management
- › Phasenmodell
- › Ausschreibungsprozesse: Planung, Durchführung, Verhandlung, Implementierung

Ausschreibungen in der Praxis

- › Lagerausschreibungen in der Praxis
 - Modulkonzept
 - Checkliste
- › Transportausschreibungen in der Praxis
 - 10-Phasen-Konzept
- › Digitale Transport- und Logistikausschreibungen in der Praxis
 - Reifegrad im Einkauf und Management
 - Roadmap Logistikeinkauf 4.0
 - Marktperspektiven
- › Ausschreibung Intralogistik
 - Von der Entscheidung bis zur Inbetriebnahme
 - Phasenprogramm in der Praxis
- › Ausschreibung Logmatik (IT-Lösungen für die Logistik)
 - Planungs- und Auswahlphase

Change Management im Tender Management

- › Wichtige Erfolgsfaktoren
- › Hindernisse
- › Phasenmodell nach John Kotter
- › Phasenmodell nach Clare W. Graves

Ausblick und Diskussion

- › Perspektive des Bieters
- › Tages-Clearing
- › Feedbackrunde



- + Interaktiv und anschaulich durch Anwendung der LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode (LSP)
- + Die LSP-Methode hilft dabei, Ideen zu fördern, Prozesse zu visualisieren und Problemlösungen zu beschleunigen
- + Sie analysieren Ihre Problemstellung in interaktiven LSP-Übungen und generieren mithilfe der Visualisierung Ideen und Potenziale für Ihr Ausschreibungsmanagement



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2026
10. – 11.12.2026



MANNHEIM
KÖLN



352606009
352612014



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



LOGISTIK-RECHT AKTUELL

RECHTSFRAGEN UND VERTRAGSGESTALTUNG BEI BEAUFTRAGUNG VON TRANSPORT-/LOGISTIKLEISTUNGEN

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen kennen – dazu gehören Straßen-/Schienen-/Luft-/Wasser- und multimodale Transporte, Lagerleistungen, Outsourcing etc. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, Haftungs- und Versicherungsfragen. Außerdem erhalten Sie konkrete Tipps zur Vertragsgestaltung und werden auf den neusten Stand bzgl. der aktuellen ADSp und weiteren Regelwerken gebracht.

ZIELGRUPPE: Alle, die Transport- und Logistikleistungen beschaffen und sich mit dem rechtlichen Hintergrund bei diesem Aufgabengebiet vertraut machen sowie Kenntnisse zur Vertragsgestaltung erwerben und vertiefen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, typische Vertragsklauseln, Musterformulierungen

SEMINARLEITUNG: RA Prof. Dr. Andreas Gran oder RA Andreas Fuchs



www.bme.de/log-rec

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen

- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Gültige Gesetzesquellen: Frachtrecht, Speditionsrecht, Lagerrecht, Werkvertragsrecht, Dienstvertragsrecht
- › Regelungen im Handelsgesetzbuch (HGB)
- › Die Rolle des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB)
- › Internationale Handelsklauseln – Kosten und finanzielles Risiko

Rechtsfragen bei internationalen Transporten und Logistikverträgen

- › Internationales Recht
- › Recht der Europäischen Union
- › Internationale Abkommen
- › CIM (Schiene)
- › CMR (Straße)
- › Montréalér Übereinkommen (Luft)
- › Haager- und Haager/Visby-Regeln, Budapester Abkommen (Wasser)
- › Multimodale Transporte im internationalen Verkehr

Haftungsfragen

- › Wer haftet? Und warum?
- › Haftungsregime und Haftungshöchstgrenzen
- › Haftung bei unzureichender Verpackung
- › Haftungsfragen bei multimodalen Transporten
- › Abtretung von Schadensersatzansprüchen gegen Subunternehmer
- › Mitverschulden des Versenders
- › Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen
- › Schadensnachweis
- › Aktuelle Rechtsprechung

Vertragsgestaltung

- › Grundlagen der Vertragsgestaltung
- › Zusammenhang mit anderen Verträgen
- › Richtige Rechts- und Gerichtsstandswahl

ADSp und „konkurrierende“ Regelwerke sowie AGB in der Logistik

- › Aktuelle Entwicklungen rund um die ADSp
- › Wirksame Vereinbarung von AGB und Umgang mit Kollisionen
- › Umgang mit den verschiedenen Regelwerken von DSLV und Verladerseite
- › Regelungsbereiche
- › Inhaltskontrolle
- › Welche Klauseln sind wirksam, welche nicht?
- › Anforderung der Rechtsprechung
- › Chancen und Risiken
- › VBGL und Logistik-AGB als sinnvolle Alternativen?

Vertragsklauseln in der Logistik

- › Vertragstypen im Überblick
- › Struktur von Logistikverträgen
- › Vermeiden typischer Stolperfallen
- › Wichtige Klauseln
 - Haftung, Vergütung
 - Versicherung, Kündigung
 - Bonus/Malus-Regelungen
 - Just in Time etc.
 - Leistungsbeschreibungen
 - Schiedsklauseln, Outsourcing
 - Arbeitnehmerrecht: Betriebsübergang, § 613a BGB



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



02. – 03.09.2026



ONLINE



382630904



zzgl.
MwSt.

1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHTSFRAGEN PHARMALOGISTIK

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN, RISIKEN UND GESTALTUNGSOPTIONEN

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen im Spezialbereich der Pharmalogistik kennen. Dazu gehören Straßen-, Schienen-, Luft-, Wasser- und multimodale Transporte, Lagerleistungen, Value Added Services, Outsourcing etc. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, sonstige regulatorische Hintergründe, Haftungs- und Versicherungsfragen und besondere branchenspezifische Risiken. Außerdem erhalten Sie konkrete Tipps zur Vertragsgestaltung und zur Vermeidung vertraglicher Risiken.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit der Beauftragung bzw. Beschaffung von Transport- und Logistikleistungen im Spezialbereich Pharma beschäftigen und sich mit den rechtlichen Hintergründen und Risiken in diesem Aufgabengebiet vertraut machen sowie Kenntnisse zur Vertragsgestaltung erwerben und vertiefen möchten

METHODIK: Fachvortrag, praxisbezogener Ansatz, Interaktion, ergänzender Blick auf die Interessenlage der Logistikdienstleister

SEMINARLEITUNG: RA Andreas Fuchs



www.bme.de/log-pha

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen

- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Nationales und internationales Recht
- › Gültige Gesetzesquellen: Frachtrecht, Speditionsrecht, Lagerrecht, Werkvertragsrecht, Dienstvertragsrecht
- › HGB, CMR, Montrealer Übereinkommen, Warschauer Abkommen etc.
- › Pharmaspezifische Regelungen
- › Regulatorische Anforderungen

Besondere Anforderungen an die Pharmalogistik aus rechtlicher Perspektive

- › Einhaltung kontrollierter Bedingungen
- › GDP-Compliance
- › Dokumentation, Validierung, Zertifizierung

Vertragsgestaltung

- › Zweck der Vertragsgestaltung
- › Vertragstypen
- › Ausschreibungsverfahren aus rechtlicher Sicht
- › Struktur von Logistikverträgen
- › Einbeziehung von Verbandsklauseln (ADSP usw.) und sonstigen AGB

Typische Vertragsklauseln in Logistikverträgen

- › Haftung und Versicherung
- › Laufzeit und Kündigung
- › Vergütung, Vergütungsanpassung
- › Leistungsbeschreibungen
- › Festlegungen zu Schnittstellen und Haftungsübergängen
- › KPI, Bonus/Malus-Regelungen
- › Pfand- und Zurückbehaltungsrechte
- › Anwendbares Recht und Gerichtsstand
- › Vertraulichkeit und Datenschutz
- › Höhere Gewalt

Haftung in der Pharmalogistik

- › Haftung und Haftungsbegrenzung in der Logistik allgemein
- › Haftung als besonders kritisches Thema in der Pharmalogistik
- › Transport, Lagerung, logistikahe Leistungen
- › Haftung, Mitverschulden des Auftraggebers
- › Probleme bei unzureichender Verpackung oder Vorkühlung

Praxisrelevante Themen

- › Verjährung und Ausschlussfristen
- › Rügefristen
- › Standgeld
- › Verantwortlichkeiten bei der Be- und Entladung
- › Palettentausch



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



17.06.2026
07.12.2026



ONLINE
MANNHEIM



382630609
352612006



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AKTUELLES ZOLLWISSEN FÜR DIE PRAXIS – FOKUS IMPORT

FREIRÄUME UND KOSTENOPTIMIERUNG IM INTERNATIONALEN WARENVERKEHR

Sie erhalten alle wichtigen zollrechtlichen Grundlagen, die Sie für Ihre Einkaufsentscheidungen und für die zollrechtlich korrekte Abwicklung der logistischen Prozesse benötigen. Sie erhalten Einblick in die aktuellen zollrechtlichen Bestimmungen im weltweiten Warenverkehr und deren Konsequenzen für Ihr Unternehmen. Sie erfahren alles Wichtige über anfallende Einfuhrabgaben, Zollbestimmungen und Einfuhrhindernisse.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Logistik, die mit dem Aufgabengebiet des internationalen Warenverkehrs und der weltweiten Beschaffung betraut sind, sich mit der Thematik Außenwirtschaftsrecht und Zoll auseinandersetzen und Kostenverantwortung tragen

METHODIK: Fachvortrag, Einbeziehung Ihrer individuellen Aspekte, interaktives Arbeiten, übersichtliche Checklisten, konkrete Beispiele, praktische Übungen

Inklusive aktueller Entwicklungen USA!

SEMINARLEITUNG: Axel Gedig



www.bme.de/glo-zol

SEMINARINHALTE

Einführung in das internationale Zollrecht

- › WCO – World Customs Organization
- › Safe-Frame-Work der WCO
- › GATT/WTO – allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
- › ECE – Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen

Gesetzliche Grundlagen/EU und national

- › Rechtsquellen des nationalen Zollrechts und des Gemeinschaftszollrechts UZK
- › Gemeinsames Mehrwert- und Umsatzsteuersystem
- › Zolltarifrecht der EU
- › Außenwirtschaftsgesetz, Außenwirtschaftsverordnung und Präferenzabkommen
- › UK ist jetzt Drittland – was muss beachtet werden?

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – AEO

- › Ursprung des AEO und Zielsetzung
- › Sicherheit im Warenfluss der internationalen Wertschöpfungskette
- › Abkommen mit den USA/C-TPAT
- › AEO-Bewilligungsvarianten

Verbote und Beschränkungen – VuB

- › Dual-Use- und weitere betroffene Güter
- › Abfallwirtschaftsgesetz

Import – Zollabfertigung

- › Summarische Eingangsanmeldung/ESumA
- › Vorübergehende Verwahrung
- › Erhebungs- und Nichterhebungsverfahren
- › Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr
- › Zollschuld und Zollwert
- › Überführung in die aktive/passive Veredelung
- › Zolllagerverfahren und vorübergehende Verwendung
- › Zollwertermittlung D.V.1

- › Ort des Verbringens/CIF-Wert-EU-Grenze
- › Verbindliche Zolltarifauskunft

Warenursprung und Präferenzen

- › Warenursprung
- › Ursprungsregeln, Präferenznachweise und Listenkriterien
- › Ausreichende Be- und Weiterverarbeitung
- › Lieferantenerklärung
- › Ermittlung des Wertes der Vorerzeugnisse

Kosten und Risiken beim Handelsgeschäft mit Drittländern

- › UN-Kaufrecht: Inhalte und rechtliche Folgen
- › Internationale Handelsklauseln
- › Internationale Zahlungssicherung/Dokumenten-Akkreditiv
- › Dokumenten-Inkasso

Verantwortlichkeiten des einkaufenden Unternehmens

- › Verantwortlichkeiten des Wirtschaftsbeteiligten
- › Konsequenzen bei Vergehen gegen zollrechtliche Bestimmungen

Kostenkalkulation – beachten Sie alle Kosten!

- › Warenverkehr innerhalb der EU – auch hier entstehen Kosten!
- › Warengruppen, verbindliche Warennummer
- › Wareneintarifierung: EZT und TARIC
- › Außertarifliche Zollbefreiung: Rückware, Werbemittel, Muster etc.
- › Veredelungsverfahren: Möglichkeiten, Zollkosten zu reduzieren
- › Reduzierung der Einfuhrabgaben und anderer Verwaltungskosten

Barrieren am Zoll – Lieferzeit

- › Länderbestimmungen beachten – Störungen bei der Ein-/Ausfuhr
- › Compliance, Risikoanalyse und Sicherheitsaspekte als zeitraubende Barrieren

Outsourcing: Zoll-Dienstleister

- › Einsatz von Zollagenturen, Zollspediteuren oder internationalen Spediteuren mit Zollabteilung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2026
03. – 04.12.2026



ONLINE
ONLINE



382630605
382631206



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ZOLL FÜR EINKÄUFER

E-LEARNINGS IN KOOPERATION MIT DER PASANI ACADEMY

Zollwissen ist für Einkäufer eine wichtige Kompetenz, um bereits in der Beschaffungsphase entscheidende Weichen richtig zu stellen – etwa bei der Lieferantenauswahl, der Vertragsgestaltung, der Festlegung von Incoterms oder der richtigen Warentarifierung. Fehler oder Wissenslücken führen schnell zu Mehrkosten, Verzögerungen in der Lieferkette, Nachzahlungen oder sogar Bußgeldern. Wer über fundiertes Zoll- und Außenhandelswissen verfügt, kann Risiken frühzeitig erkennen, Zollpotenziale nutzen (z. B. durch Präferenzabkommen), Prozesse effizienter gestalten und die internationale Beschaffung rechtssicher steuern.

Die folgenden E-Learnings bieten Ihnen umfassende Kenntnisse zum Thema Zoll. Der **Grundlagenkurs** ermöglicht einen guten Einstieg und Überblick in das Thema. In den **Vertiefungskursen** können einzelne Themenfelder individuell vertieft werden. Sie können die Kurse **einzel**n oder als **rabattiertes Gesamtpaket** buchen, je nachdem welche Kenntnisse Sie benötigen.


www.bme.de/zoll-elearning

Grundlagenkurs

Zoll für Einkäufer

Warum ist dieser Kurs für den Einkauf von Bedeutung?

Grundkenntnisse über die wichtigsten beschaffungsrelevanten Zollthemen sind für Einkäufer entscheidend, um Risiken, Mehrkosten und Verzögerungen zu vermeiden und die internationale Beschaffung effizient und rechtssicher zu gestalten.

Dieses E-Learning vermittelt Ihnen anschaulich zollrechtliche Fallstricke, die die Kostenkalkulation sowie die Vertragsgestaltung beeinflussen können. Gleichzeitig vermitteln wir Ihnen wichtige Hintergründe, die für die reibungslose Einfuhr notwendig sind.

Lektionen im Detail:

- › Zollrechtliche Aspekte, die bereits bei der Lieferantenauswahl berücksichtigt werden sollten
- › Welche Arten von Einfuhrabgaben gibt es und in welcher Höhe können diese anfallen?
- › Welche Punkte müssen in die Lieferverträge inkludiert werden, um von Zollbefreiungen und anderen Vorteilen zu profitieren?
- › Zoll sparen mit Zollverfahren und Zollaussetzungen! Voraussetzungen, um diese Verfahren in Anspruch nehmen zu können
- › Zoll sparen durch Zollpräferenzen: Freihandelsabkommen und wie man davon profitiert
- › Inkludierte Zölle sparen. Nicht immer sind Zollabgaben auf den ersten Blick erkennbar!
- › Lieferbedingungen richtig verstehen und anwenden
- › Zoll-Compliance im Einkauf: der zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (AEO) und Sicherheit in der Lieferkette
- › Fallstudien

Lernzeit: ca. 200 min

Einführungspreis: 395,- € statt 495,- €

**Einführungspreis
bis 31.05.2026**

Vertiefungskurse

Die Einreihung von Waren in den Zolllarif

Warum ist dieser Kurs für den Einkauf von Bedeutung?

Die Ermittlung der Zolllarifnummer ist entscheidend für die Ermittlung des Zollsatzes sowie möglicher Besonderheiten oder Beschränkungen, die bei der Einfuhr zu beachten sind.

Dieses E-Learning führt Sie detailliert in die Grundlagen des Zolllarifs ein. Wir erklären Ihnen die Vorgehensweise bei der Einreihung von Waren, gehen auf wichtige rechtliche Begriffe, Definitionen und Besonderheiten ein und zeigen Ihnen, welche Bedeutung die richtige Ermittlung der Zolllarifnummer für die Zollabfertigung hat. Die Thematik um besondere Verpackungen, Warenzusammenstellungen und andere Besonderheiten rücken ebenfalls in den Fokus.

Lektionen im Detail:

- › Der Zolllarif
- › Aufbau des Zolllarifs
- › Grundlagen der Tarifierung
- › Warenzusammenstellungen & besondere Verpackungen
- › Beispiele für die AV3
- › VZTA & Quellen zur Recherche
- › Tarifierung in der Praxis

Lernzeit: ca. 290 min

Einführungspreis: 395,- € statt 495,- €

Die korrekte Ermittlung des Zollwerts

Warum ist dieser Kurs für den Einkauf von Bedeutung?

Der Zollwert bildet die Basis für die Berechnung der Einfuhrabgaben. Dabei ist zu beachten, dass bestimmte, separate Leistungen dem Zollwert der Hauptware hinzuzurechnen sind, was Auswirkungen auf die Total-Landed-Cost-Betrachtung haben kann.

Dieses E-Learning thematisiert anschaulich die rechtlichen Grundlagen des Zollwertrechts. Wir erklären Ihnen dabei die Bedeutung und Methoden der korrekten Ermittlung des Zollwertes, gehen auf wichtige rechtliche Begriffe und Definitionen ein und zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten in der Praxis die Zollwertkalkulation vereinfachen.

Lektionen im Detail:

- › Die Grundlagen des Zollwertrechts
- › Bestandteile und Ermittlung des Transaktionswerts
- › Alternative Methoden zur Ermittlung des Zollwerts
- › Hinzurechnungen/Abzüge zum Zollwert
- › Ermittlung der Beförderungskosten und pauschalisierte Hinzurechnung
- › Konzerninterne Verrechnungspreise

Lernzeit: ca. 225 min

Einführungspreis: 395,- € statt 495,- €



Freihandelsabkommen – Warenursprungs- und Präferenzrecht richtig angewendet

Warum ist dieser Kurs für den Einkauf von Bedeutung?

Die Anwendung eines Freihandelsabkommens kann für die Sourcing-Entscheidung ein entscheidender Faktor sein.

Dieses E-Learning führt Sie detailliert in die Grundlagen des Warenursprungs- und Präferenzrechts ein. Wir erklären die Funktion und Bedeutung von Freihandelsabkommen, gehen auf wichtige rechtliche Begriffe und Definitionen ein und erläutern, wie Sie den handels- und präferenzrechtlichen Ursprung ermitteln.

Sie lernen, wie Sie die Vorteile der stetig wachsenden Zahl der Freihandelsabkommen der EU nutzen können und welche umfangreichen Vorschriften dafür zu beachten und innerbetriebliche Prozesse zu etablieren sind.

Lektionen im Detail:

- › Der nichtpräferenzuelle Warenursprung
- › Die Präferenzabkommen der EU
- › Die Ursprungsregeln eines Freihandelsabkommens
- › Weitere Grundprinzipien eines Präferenzabkommens
- › Vereinfachungen und Besonderheiten des Präferenzrechts
- › Einholung von Lieferantenerklärungen
- › Innerbetriebliche Präferenzkalkulation
- › Neue Freihandelsabkommen – neue Regeln?
- › Kumulierung in der Pan-Euro-Med-Zone
- › Nachträgliche Prüfungen, Folgen von Falschangaben

Lernzeit: ca. 520 min

Einführungspreis: **495,- €** statt 595,- €

Auswirkungen der Incoterms® auf die Zollabwicklung

Warum ist dieser Kurs für den Einkauf von Bedeutung?

Die Incoterms® 2020 regeln eindeutig, wer Kosten, Risiken und Pflichten entlang der Lieferkette trägt. Kenntnisse helfen, Risiken zu minimieren und Missverständnisse mit Lieferanten zu vermeiden.

In diesem E-Learning gehen wir umfassend auf die Lieferbedingungen Incoterms® 2020 ein. Wir erklären den Regelungsinhalt der Incoterms®, erläutern umfassend die einzelnen Klauseln und befassen uns mit zoll- und umsatzsteuerrechtlichen Auswirkungen einzelner Lieferbedingungen im grenzüberschreitenden Warenverkehr. Darüber hinaus erfahren Sie, warum DDP-Lieferungen im Einkaufsprozess kritisch zu betrachten sind und nur mit Berücksichtigung der steuer- und zollrechtlichen Vorschriften vereinbart werden sollten.

Lektionen im Detail:

- › Regelungsinhalt und Klauseln der Incoterms® 2020
- › Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge im internationalen Warenkauf (CISG)
- › Einbeziehung von Incoterms® in Verträgen
- › Unterschiede zwischen Incoterms® 2010 und 2020
- › DDP – Was ist das überhaupt?
- › Zollrechtliche Umsetzung von DDP-Lieferungen
- › Umsatzsteuerrechtliche Umsetzung von DDP-Lieferungen
- › Fehlerquellen und strafrechtliche Risiken im DDP-Business

Lernzeit: ca. 250 min

Einführungspreis: **395,- €** statt 495,- €

Zollverfahren – ein Kostenparmodell

Warum ist dieser Kurs für den Einkauf von Bedeutung?

Durch die Anwendung von Zollverfahren kann sichergestellt werden, dass Zollabgaben sowie mögliche Einfuhrbeschränkungen nur dann zum Tragen kommen, wenn das Endprodukt tatsächlich in den Wirtschaftskreislauf der EU eingeht. Gerade in komplexen Produktions- und Lieferketten können Zollverfahren ein erhebliches Einsparpotenzial bieten.

In diesem E-Learning behandeln wir ausführlich die besonderen Verfahren (aktive/passive Veredelung, Zolllager, Versand und Verwendung) und erläutern die rechtlichen Voraussetzungen, sinnvolle Vereinfachungen sowie die praktische Implementierung und Verankerung in den innerbetrieblichen Prozessen.

Zollverfahren bieten die Möglichkeit, eingeführte Nichtunionswaren zu lagern, zu veredeln, zu versenden oder zu verwenden, ohne dass die Einfuhrabgaben entrichtet werden müssen. Wir behandeln umfangreich die Systematik von Zollverfahren, die Möglichkeiten zur finanziellen Entlastung des Unternehmens, die Vermeidung rechtlicher Risiken sowie die Sicherstellung der Compliance-Anforderungen. Mit dem Ziel, die Einfuhrabgabenbelastung für das Unternehmen reduzieren.

Lektionen im Detail:

- › Einführung in die besonderen Verfahren
- › Der Versand
- › Die Lagerung
- › Die aktive Veredelung
- › Die passive Veredelung
- › Die Verwendung
- › Der Versand – Zugelassener Versender
- › Der Versand – Zugelassener Empfänger

Lernzeit: ca. 470 min

Einführungspreis: **495,- €** statt 595,- €



- + Flexible Zeiteinteilung, ortsunabhängig, eigenes Lerntempo
- + E-Learnings einzeln oder als Paket buchbar
- + 365 Tage Zugriff
- + Zugriff über Handy, Tablet oder Laptop/PC
- + E-Learnings von erfahrenen Experten entwickelt, kontinuierlich erweitert
- + Lernzielkontrolle und Zertifikat



IHRE ERSPARNIS

Buchen Sie alle 6 E-Learnings gemeinsam zum Einführungspreis von **1.995,- €** statt 2.495,- € und sparen Sie rund 20% gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!

Diese E-Learnings werden in Kooperation mit der Pasani Academy durchgeführt. Es gelten die AGB der Pasani Academy. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.



GLOBAL SOURCING

INTERNATIONAL TRAININGS

Englisch für den Einkauf.....	247
Strategic and Tactical Procurement	248
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	249
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	250

GLOBALE BESCHAFFUNGSMÄRKTE

Professionelles Global Sourcing.....	251
BME International	252
Das internationale Einkaufsrecht	205
BME-Masterclass: Beschaffungsmarkt Indien.....	253
Beschaffung in Asien	254
Einkauf in China erfolgreich gestalten.....	255
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	243
Zoll für Einkäufer (E-Learning)	244





ENGLISCH FÜR DEN EINKAUF

FACHSPEZIFISCHES SPRACHTRAINING FÜR IHRE EINKAUFSPRAXIS

In diesem Seminar erlernen Sie das notwendige Fachvokabular und hilfreiche Satzkonstruktionen anhand typischer Einkaufs- und Verhandlungsphasen, um mit internationalen, englischsprachigen Geschäftspartnern kompetent kommunizieren zu können. Sie erlangen mehr Sicherheit bei persönlichen Gesprächen, Telefonaten und schriftlicher bzw. E-Mail-Korrespondenz in englischer Sprache.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Beschaffungsprozesse in englischer Sprache abwickeln bzw. Verhandlungen auf Englisch führen. *Grundkenntnisse in Englisch sind erforderlich, da das Seminar in englischer Sprache stattfindet.*

METHODIK: Mündliche und schriftliche Kommunikationsübungen, Gruppen- und Partnerarbeit

Unsere Empfehlung: Nutzen Sie den Online-Einstufungstest im Vorfeld des Seminars, damit sich der Referent besser auf das jeweilige Sprachlevel einstellen kann! Nach Anmeldung erhalten Sie die Zugangsdaten.

SEMINARLEITUNG: Martin Hooper oder Kollegen



www.bme.de/eng-ein

SEMINARINHALTE

Einkaufsrelevante Telefonate und Schriftverkehr auf Englisch

- › Einstieg ins Telefonat
- › Einkaufsspezifische Themen im Telefonat sicher ansprechen
- › Telefonische Terminvereinbarung
- › Anrede in E-Mails und Briefen
- › Gründe und Bezüge
- › Gute und schlechte Nachrichten
- › Verweis auf Dokumente

Fachvokabular für die verschiedenen Phasen des Einkaufsprozesses, wie z.B.:

- › Bedarfsmeldung
- › Suche nach qualifizierten Lieferanten
- › Angebote einholen
- › Angebotsbewertung
- › Auswahl der Lieferanten
- › Verhandlungen
- › Vertragsverhandlung
- › Auftragserteilung
- › Projektabwicklung und Gewährleistung

Verhandlungen, Besprechungen und Meetings

- › Auftakt: die richtigen Worte zur Gesprächseröffnung
- › Sich selber und das eigene Unternehmen vorstellen
- › Angemessen reagieren
- › Das Gespräch am Laufen halten
- › Meinungen einholen und äußern
- › Umgang mit Einwänden und Unterbrechungen
- › Vorschläge unterbreiten
- › Vokabular für das Gesprächsende – so kommen Sie zum (Ab-)Schluss

Überzeugende Redewendungen für Verhandlungen auf Englisch

- › Verhandlungsziele definieren
- › Gezielt Fragen stellen
- › Verhandlungsspielräume festlegen
- › Forderungen stellen
- › Vereinbarungen treffen
- › Preise und Rabatte aushandeln
- › u.v.m.

Verträge auf Englisch – typische Formulierungen

- › Über einen Vertrag sprechen
- › Einzelne Bestandteile des Vertrages
- › Wichtige Begriffe für den Einkauf



- + Kleine Lerngruppe: Maximal 12 Personen!
- + Gezielte Erweiterung des einkaufsspezifischen Fachvokabulars
- + Simulation praxisrelevanter Besprechungs- und Verhandlungssituationen
- + Interaktives Auffrischen des Vokabulars
- + Gemeinsames Erstellen von Anfragen, Bestellungen und themenspezifischer Korrespondenz
- + Diskussionen als offener Erfahrungsaustausch der Teilnehmer zu aktuellen Themen des Beschaffungsbereichs



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

11

10. – 11.06.2026 03. – 04.11.2026	HAMBURG FRANKFURT	352606006 352611003	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



STRATEGIC AND TACTICAL PROCUREMENT

PROCUREMENT CATEGORY MANAGEMENT, FUNDAMENTAL TOOLS AND METHODS

The objective of this course is to foster a structured approach to formulating and implementing an effective procurement strategy.

TARGET GROUP: Newcomers to procurement function with basic business knowledge, candidates on a lateral move into a strategic procurement role, new buyers in a category management organization (Lead Buyers), buyers in cross-functional/project roles

TRAINING METHODS: Lectures, group discussion, case studies, group work

TRAINER: Hanno Dettlof



www.bme.de/eng-spr

TOPICS

Strategic Procurement

- › Definition: strategic procurement
- › Objectives and organizational aspects
- › Objectives of category management in procurement
- › Stakeholder management

Introduction to Supplier Relation Management

- › Definition and objectives
- › Supplier identification and selection
- › Supplier evaluation
- › The supplier development principle

The Process to Develop Procurement Strategy

- › The 7 steps to formulate procurement strategy
- › Analysis, formulation, and implementation
- › Definition of internal and external analysis
- › The category dossier

Selling a Strategy to Stakeholders

- › 9 steps for a successful supply strategy presentation
- › Introduction to a template for a category strategy

Portfolio Management

- › Theoretical introduction to the concept
- › Materials portfolio
- › Supplier portfolio
- › Group exercise with selected categories
- › Definition of norm strategies

Measuring Procurement Success

- › Savings vs. cost avoidance
- › Contribution of procurement cost & value
- › Saving guidelines
- › KPI definition
- › Reporting requirements with examples in Excel
- › Performance level tracking principle
- › Dupont model
- › Implementation planning and initiative tracking

Procurement Levers

- › 7 methods to reduce procurement costs
- › Allocation of selected levers to norm strategies
- › Overview of common levers and characteristics
- › 10 top saving initiatives



Would you like to book this training course as an IN-HOUSE TRAINING? Contact us at inhouse@bme.de or call +49 6196 5828-251.



27. – 28.04.2026
22. – 23.09.2026



ONLINE
ONLINE



382630419
382630927



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1st Day: 09.30 – 17.00
2nd Day: 08.30 – 16.30



EFFICIENT SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM)

PROCESSES & METHODS FOR SUSTAINABLE IMPROVEMENT OF SUPPLIER RELATIONS

In this seminar all elements of a systematic approach towards a successful supplier relation management system will be introduced. From supplier identification and supplier evaluation to supplier development initiatives all aspects will be discussed. The objective is to position SRM as a vital and integrated lever connected to category management strategies and cost saving initiatives.

TARGET GROUP: Buyers who are involved in national and international supply markets and in charge of supplier management activities as well as in all initiatives to improve supplier performance parameters

TRAINING METHODS: Lectures, group discussions, case studies and group work

TRAINER: Hanno Dettlof



www.bme.de/eng-srm

TOPICS

Introduction to SRM

- › Definitions and objectives of SRM
- › Successfactors & benefits of a professional SRM programme
- › Elements of a complete SRM system
- › Digitalization of SRM processes
- › Organizational preconditions for SRM

Supplier Identification

- › The role of continuous market research for successful scouting and preventive risk management
- › Supplier registration method, the objective and introduction of business cases

Supplier Selection

- › Supplier selection methods
- › Prequalification criteria including sustainability assessments
- › Supplier self-assessment tool, the objective and introduction of business cases
- › Supplier evaluation prior to deliveries
- › Introduction of the SCOPE model
- › The instrument of a cost/benefit analysis and related case studies

Supplier Evaluation & Development

- › Methods of supplier evaluation
- › Benefits of a powerful supplier evaluation system
- › Derailers of most supplier evaluation systems
- › Problems of subjective evaluation criteria
- › Segregation of material and service evaluations
- › Supplier development matrix
- › 4 motivation strategies for supplier development
- › Recommendations to structure development process and meetings
- › Monitoring supplier development activities with supplier balanced scorecard

Supplier Classification/Segmentation

- › Definition and benefits of supplier classes
- › Supplier vs. customer expectations
- › Misinterpretation of supplier classes
- › Contractual aspects of supplier segmentation
- › Linkage of supplier classes with procurement strategies

Collaborative Tools

- › Cost analysis tools
- › TCO concept
- › Innovation and idea management
- › Risk management
- › Supplier workshops/supplier days
- › Value analysis



Would you like to book this training course as an IN-HOUSE TRAINING? Contact us at inhouse@bme.de or call +49 6196 5828-251.

19. – 20.05.2026 17. – 18.11.2026	ONLINE ONLINE	 	382630515 382631113	1.495,- 1.495,-
			€ + VAT	ONLINE: 1 st Day: 09.30 – 17.00 2 nd Day: 08.30 – 16.30



RECHTSSICHERE VERTRÄGE IN ENGLISCHER SPRACHE

DER RICHTIGE UMGANG MIT ENGLISCHER RECHTSTERMINOLOGIE

In diesem Seminar lernen Sie, in englischer Sprache verfasste Einkaufsverträge richtig zu verstehen, diese selbst zu gestalten und sicher zu verhandeln und abzuschließen. Sie werden insbesondere verstehen, weshalb bei der bloßen Übernahme von nach angelsächsischem Recht formulierten Verträgen erhebliche Vorsicht geboten ist.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungsrechtskräfte aus dem Einkauf, die regelmäßig mit Verträgen in englischer Sprache umgehen und diese gestalten und verhandeln möchten.

Das Seminar wird in Deutsch gehalten, setzt aber Englischkenntnisse voraus, da sämtliche Praxis- und Klauselbeispiele in englischer Originalsprache präsentiert werden.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Checklisten, Musterverträge und Musterklauseln auf Englisch

SEMINARLEITUNG: RA Christian Thomas Stempfle



www.bme.de/eng-rec

SEMINARINHALTE

Tipps für die Vertragsgestaltung in Englisch

- › Wesentliche Bestandteile eines Vertrages
- › Richtiger Vertragsaufbau
- › Übliche Rechtsterminologie
- › Vorsicht vor der Übernahme von Klauseln aus Verträgen nach angelsächsischem Recht

Einführung in die englische Rechtsterminologie

- › False friends – tückische Stolpersteine
- › 'Guarantee' vs. 'Garantie'
- › 'Warranty' und 'Gewährleistung'
- › Liability
- › Indemnity
- › Joint and several liability
- › Jurisdiction
- › Governing Law

Welche Klauseln und typischen Vertragsmuster sind auf Englisch zu beherrschen?

- › NDA (Non Disclosure Agreement)
- › Framework Supply Agreement
- › Quality Assurance Agreement
- › Guarantee (on first demand)
- › General terms and conditions (Ts and Cs)

Essentials of English Law – das müssen Sie nach englischem Recht kennen

- › Wesentliche Unterschiede zwischen deutschem und englischem Recht
- › Written contract vs. deed
- › Vorvertragliche Aufklärungspflichten in englischer Rechtsterminologie
- › Vorvertragliche Aufklärung – pre-contractual disclosure
- › „Memorandum of Understanding“ und „Letter of Intent“
- › Haftung vor Vertragsschluss und Schadensersatz
- › Haftung aus Vertragsverletzung vs. Breach of contract
- › Scope of liability
- › Das deutsche und das englische Rechtssystem: Vorsicht disclosure („mind the gap“)

Wichtige Grundlagen internationaler Verträge

- › Vertragssprache
- › Anwendbares Recht
- › Staatliche Gerichte vs. Schiedsverfahren
- › Zustellungsvollmacht
- › Anspruchsdurchsetzung im Ausland



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23.06.2026
30.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630615
382631127



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PROFESSIONELLES GLOBAL SOURCING

INTERNATIONALE BESCHAFFUNGSVORTEILE GEZIELT NUTZEN

In Zeiten hohen Wettbewerbs- und Kostendrucks ist Global Sourcing ein Weg, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Steigende Lohnkosten in vielen traditionellen Beschaffungsmärkten, schwankende Währungen und politische Unruhen stellen jedoch neue Anforderungen an die Einkaufsabteilungen und ihre Global-Sourcing-Strategien. Dieses Seminar zeigt Vorgehensweisen zur Auswahl von Beschaffungsobjekten, -märkten und Lieferanten auf, um eine erfolgreiche Global-Sourcing-Strategie zu entwickeln und typische Fehler zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Outsourcing und Supply Chain Management, die international beschaffen (wollen) und ihre Kenntnisse über Global Sourcing erweitern möchten

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Mario Bruggmann



www.bme.de/glo-gls

SEMINARINHALTE

Treiber und Voraussetzungen von Global Sourcing

- › Globale wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Megatrends
- › Perspektiven, Motivationen und Treiber für Global Sourcing
- › Chancen und Risiken
- › Übersicht über die globalen Beschaffungsmärkte
- › Aufstrebende Beschaffungsmärkte

Global-Sourcing-Strategien im Einkauf

- › Strategische Einbettung von Global Sourcing in die Unternehmensstrategie
- › Herleitung einer Global-Sourcing-Strategie
- › Ansätze für Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Organisatorische Notwendigkeiten und Auswirkungen von Global Sourcing
- › Handlungskompetenzen und Struktur des Einkaufs

Auswahl geeigneter Beschaffungsobjekte

- › Welche Materialgruppen oder Teile eignen sich für Global Sourcing?
- › Erstellung von Auswahlkriterien
- › Materialgruppenanalyse

Identifikation und Selektion der Beschaffungsmärkte

- › Auswahlkriterien
- › Beschaffungsmarktforschung und Länderinformationen
- › Re-Shoring, Near-Shoring, Friend-Shoring oder Sonstwas-Shoring
- › Überblick beispielhafter Beschaffungsmärkte
- › Kriterien zur Auswahl
- › Gruppenarbeit: Auswahl relevanter Märkte
- › Erschließung der ausgewählten Beschaffungsmärkte

Auswahl von geeigneten Lieferanten

- › Beschaffungsmarktforschung – Recherche und Datenquellen
- › Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Richtige Auswahl geeigneter Lieferanten

Erfolgreiches Lieferantenmanagement

- › Interkulturelle Aspekte in der Lieferantenbeziehung
- › Mögliche Stolperfallen und Erfolgsfaktoren
- › Sicherstellung von Verfügbarkeit und Qualität
- › Lieferantenauditierung und -bewertung
- › Liefer- und Zahlungsbedingungen

Nachhaltiger Erfolg

- › ESG-Faktoren
- › Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- › Kreislaufwirtschaft
- › Absicherung von Nachhaltigkeit
- › Definition des Erfolgs von Global Sourcing

Der TCO-Ansatz im Global Sourcing (Total Cost of Ownership)

- › Wann lohnt sich Global Sourcing?
- › TCO als Erfolgsfaktor
- › Case Study: TCO im Einsatz
- › Controlling im Global Sourcing

Risikomanagement

- › Währungsrisiken
- › Risiken in der Supply Chain
- › Lieferantenausfall
- › Qualitätsprobleme
- › ... und die Risiken, an die keiner denkt!

Erfolgreiche Implementierung

- › Vor- und Nachteile von Global Sourcing
- › Ziele formulieren
- › Typische Hürden und wie man sie aus dem Weg räumt

Abschlussimpuls

- › Lernen aus Fehlern anderer
- › Erfolgreich realisierte Projekte



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



15. – 16.04.2026
26. – 27.10.2026



MÜNCHEN
HANNOVER



352604007
352610030



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

Global BME B2B matchmaking events – designed to serve your procurement needs

Enlarge your supplier base at our B2B events in ASEAN, India, South and Eastern Europe.



BME supports with its international Matchmaking Platform www.bmematchmaking.com sourcing activities worldwide. Our buyer-supplier matchmakings enable direct discussions between procurement professionals and international suppliers.

After registering free of charge for a matchmaking service, buyers can express their needs by filling out the RFI questionnaire. Our partners on-site prequalify suppliers and service providers from different commodity groups, who publish their profiles on the platform.

Buyers then use the platform to search for suitable suppliers in different sectors or commodities that meet their individual requirements. Supplying companies also have access to buyer profiles and can highlight their competences. Our aim is to find the right partner for you and to arrange the initial contact in individual B2B meetings.

Facts

More than **800** buyers and **5,000** suppliers have already signed up on the platform

Over **20** partners from **26** active sourcing markets guarantee qualified market access

More than **8,000** B2B-Meetings organized since 2015

Key features for buyers

- Indicate your needs and requirements conveniently in your company profile.
- Find all of the upcoming BME B2B events online.
- Efficiently filter supplier profiles that match your needs.
- Invite potential business partners to B2B meetings and register for events online or on-site.
- Receive your customized B2B plan and meet your pre-selected vendors in individual one-on-one meetings.

First steps to participate in our events

Step 1 Register as a buyer for the BME Matchmaking Service, free of charge.

Step 2 Fill out and send the questionnaire to BME. Mark the events you are interested in, free of charge.

Step 3 BME will inform you as soon as you get access to the profiles, can select your preferred B2B partners and register for the events.

Enlarge your supplier network at the upcoming events 2026

- 2nd Purchasing Initiative Finland, Estonia, Latvia, Lithuania
19 March 2026, Offenbach, free of charge
- 12th Purchasing Initiative Western Balkans
20 May 2026, Dortmund
- 5th Purchasing Initiative ASEAN
15 June – 3 July 2026, online, free of charge
- 3rd Purchasing Initiative India
17 August – 4 September 2026, online, free of charge
- 12th CEE Procurement and Supply Forum
30 September 2026, Budapest
- 13th Sourcing Days Italy
19 – 22 October 2026, Northern Italy, free of charge
- Sourcing Days Slovakia
26 – 29 October 2026, Bratislava

Free of charge Sourcing Spotlight Webinar for each target region

Interested in participating?

For more information visit

www.bmematchmaking.com

Your contact:

Lisa Immensack

Senior International Project Manager, BME e.V.

Tel.: +49 6196 5828 345

lisa.immensack@bme.de





BME-MASTERCLASS BESCHAFFUNGSMARKT INDIEN

VOM BESCHAFFUNGSRISIKO ZUR STRATEGISCHEN ALTERNATIVE – INDIEN ERFOLGREICH ERSCHLIESSEN

Indien rückt im Zuge von De-Risking-Strategien und geopolitischen Veränderungen zunehmend in den Fokus internationaler Beschaffung. Doch kulturelle Unterschiede, rechtliche Rahmenbedingungen, Qualitätsanforderungen und komplexe Lieferketten stellen Einkäufer vor besondere Herausforderungen. Diese Masterclass vermittelt praxisnahes, strategisches und rechtssicheres Know-how, um den indischen Beschaffungsmarkt systematisch zu bewerten, Risiken zu minimieren und nachhaltige Lieferantenbeziehungen aufzubauen.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind, insbesondere Einkaufs- und Supply-Chain-Verantwortliche aus folgenden Bereichen Global Sourcing/Internationale Beschaffung, Einkauf/Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement/Supplier Relationship Management, Supply Chain Management/Supply Chain Risk Management

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge

FACHLICHE LEITUNG: Carolin Hambrügge



www.bme.de/beschaffungsmarkt-indien

INHALTE

Fakten und Vergleiche – ein Überblick

- › Wirtschaftskennzahlen China vs. Indien
- › Indiens Position im Vergleich zu China und auf dem Weltmarkt – globale Wirkweisen und aktuelle Trends
- › Background Check und das Warum – historische und politische Entwicklungen in Indien
- › Wirtschaftsregionen und Industriecluster

Praxisbericht: Indien: Kritische Erfolgsfaktoren – „wenn sich Kultur und Business treffen“

- › Deutschland – Indien: Zwei „Welten“ und „Kulturen“
- › Wichtige Aspekte (Dos, Don'ts) für Vertrauensbildung und Verhandlungen
- › Was sollte man in Indien vermeiden?
- › Warum geht es nicht voran mit der Entwicklung? Indien SWOT
- › Aspekte um Preis, Qualität und Entscheidungen

Beschaffungsmarkt Indien – Herangehensweise und Organisation

- › Herausforderungen Beschaffungsregionen – regional fokussieren oder alles abdecken?
- › Warengruppen und ihr Potenzial
- › Tipps für Anfrage und Angebotseinholung
- › Qualitätsstandards und Prozessabsicherung
- › Formen der Organisation
- › Lessons learned betreffend Auftragsabwicklung

Praxisbericht: Potenziale und Herausforderungen – Erfahrungen eines Maschinen- und Anlagenbauers

- › Mit der richtigen Analyse und Strategie erfolgreich starten
 - Einsatz und Vor-Ort-Unterstützung als Erfolgsfaktoren
 - Maßnahmen zur Identifizierung geeigneter Lieferanten und Aufbau einer Supply Chain
 - Beurteilungskriterien für Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung
- › Risiken minimieren durch Expediting und Lieferantenentwicklung
- › Logistische Herausforderungen
- › Erfahrungsbericht in der Umsetzungsphase

Praxisbericht: Rechtlich sicheres Auftreten in Indien

- › Vertragsgestaltung einschließlich anwendbaren Rechts
- › Gerichtsbarkeit/Schiedsklauseln
- › Best Practices – Impressionen und Tipps von Verhandlungen mit indischen Vertragspartnern

Beschaffungsmarktstrategie Indien – De-Risking

- › Business Ethics
- › ABC zum LkSG für indisch/deutsche Verträge
- › Nachhaltiges und ethisch vertretbares Handeln
- › Welche Auswirkungen hat CBAM auf unsere Indien-Strategie?
- › Make in India – Certify in India: BIS-Zertifizierung
- › Unterschiede zwischen Drache und Tiger – was „funktioniert“ in Indien und was nicht?

Auditprozesse in Indien effizient und nachhaltig gestalten

- › Klassischer Auditprozess im internationalen Geschäft versus Online-Audits mit Datenbrille
- › Virtuelle Lieferantenaudits und Qualitätsgespräche
Beispiele aus der Praxis (live Test-Audit)

Shaking Heads & Shaking Hands – vom „No“ zum „Yes“ verhandeln

- › Sicheres Verhandeln durch Wahlmöglichkeiten der Strategien – gibt es Unterschiede im Vergleich zu China?
- › Nachhaltiges und ethisch vertretbares Handeln – Umsetzung im Tagesgeschäft
- › Risikomanagement
- › Personalrekrutierung in Indien
- › Fazit: Beschaffungsmarkt Indien – Alternative oder Add-on
Fallbeispiel: „Incredible India“ vs. „Incredible Disaster“



22. – 23.06.2026



ONLINE



382610605



zzgl. MwSt.

1.595,-



ONLINE:

1. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/beschaffungsmarkt-indien



BESCHAFFUNG IN ASIEN

Asien befindet sich in einem intensiven Wandlungsprozess. Wer sich auf diesen Märkten bewegt oder bewegen will, benötigt das entsprechende Expertenwissen. Das Seminar beleuchtet die Gründe für eine Beschaffung in Asien und bietet Ihnen einen weitgefächerten Marktüberblick zu den asiatischen Ländern, wobei China besonders beleuchtet wird, da es für die Weltwirtschaft und die wirtschaftlichen Entwicklungen in Asien eine ganz besondere Rolle spielt. Die wesentlichen Trends werden skizziert und die Herausforderungen bei der Lieferantensuche, -auswahl, Qualitätssicherung sowie die Besonderheiten der asiatischen Beschaffungsmärkte diskutiert. Sie erfahren anhand erfolgreicher Praxisbeispiele, wie Ihr Asien-Geschäft zum Erfolg wird.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Internationaler Einkauf, Materialwirtschaft, Lieferantenmanagement, Internationale Fertigung und Produktion sowie Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge



www.bme.de/glo-asn

SEMINARINHALTE

Marktüberblick Asien und China

- › Hotspots und Trends in Asien allgemein
- › Marktbewertung einzelner Länder und Regionen (China, Korea, Taiwan, Malaysia, Vietnam etc.)
- › Lieferantenstrukturen und ihre länderspezifischen Besonderheiten
- › Chancen und Risiken für die Beschaffung in Asien

Entwicklungen in den verschiedenen chinesischen Industriebereichen

- › Allgemeine Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas
- › Welches sind die Säulen der chinesischen Wirtschaft?
- › Chinesische Beschäftigungssysteme und Entwicklungen auf dem chinesischen Arbeitsmarkt

Organisationsstruktur chinesischer Unternehmen

- › Organisationsstruktur vom Kleinunternehmen bis zum Weltkonzern
- › Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern
- › Erläuterung der Gehaltsmodelle und Arbeitsverträge in Praxisbeispielen

Kostenstrukturen in LCC

- › Wie ist die Kostenstruktur in asiatischen Ländern?
- › Betrachtung unter TCO-Gesichtspunkten
- › Wann lohnt sich die Verlagerung?
- › Welche Vor- und Nachteile haben asiatische Lieferanten?

Besonderheiten asiatischer Märkte

- › Was muss für eine erfolgreiche Beschaffungsstrategie in Asien beachtet werden?
- › Wie beeinflussen Politik und Wirtschaft die Entwicklung von Trends?
- › Der richtige Aufbau und die Umsetzungen Ihrer Sourcing-Strategie

Erfolgversprechendes Lieferantenmanagement

- › Wirksame Geschäftsanbahnung, Aufbau und Pflege asiatischer Lieferanten
- › Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit mit den Lieferanten vor Ort
- › Lieferantenentwicklung entlang der Supply Chain
- › Risiken und Möglichkeiten der Absicherung von Verträgen anhand von Praxisbeispielen
- › Krisenmanagement: Was tun bei Problemen?

Qualitätsmanagement und -sicherung bei der Beschaffung in LCC

- › Bewertung der Qualitätsstandards und effektive Qualitätssicherung
- › Wichtige Zertifikate
- › Was ist unbedingt zu beachten?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



29.09.2026



ONLINE



382630935



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr



EINKAUF IN CHINA ERFOLGREICH GESTALTEN



MARKTVERSTÄNDNIS, LIEFERANTENAUSWAHL UND RISIKOMANAGEMENT UNTER SICHER VERÄNDERNDEN GEOPOLITISCHEN RAHMENBEDINGUNGEN

Die Teilnehmer entwickeln ein fundiertes, praxisorientiertes Verständnis für den Beschaffungsmarkt China und erhalten Unterstützung, Einkaufsstrategien unter geopolitischen, wirtschaftlichen und operativen Rahmenbedingungen zu gestalten. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, geeignete Lieferanten und Regionen gezielt auszuwählen, Risiken systematisch zu steuern und alternative Beschaffungsregionen im ASEAN-Bereich einzuschätzen. Das Seminar befähigt Einkaufs- und Supply-Chain-Mitarbeiter, China als leistungsfähigen Beschaffungsmarkt zu verstehen und weiterhin erfolgreich zu nutzen – bei gleichzeitig kontrollierter Abhängigkeit und erhöhter Versorgungssicherheit.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Einkauf und Supply Chain Management, die in ihrer Rolle mit dem Beschaffungsmarkt China befasst sind oder dies künftig planen. Angesprochen werden insbesondere Einkäufer, die ihr Wissen zu Strukturen, Abläufen und Erfolgsfaktoren des Chinageschäfts aufbauen oder vertiefen möchten, um operative Sicherheit zu gewinnen und strategische Zusammenhänge besser zu verstehen.

METHODIK: Vortrag/Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch in der Gruppe

SEMINARLEITUNG: Riccardo Kurto, Büroleitung China des BME



www.bme.de/glo-chi

SEMINARINHALTE

China als Beschaffungsmarkt – Einordnung und Entwicklung

- › Bedeutung Chinas für industrielle Wertschöpfung und globale Lieferketten
- › Kostenvorteile, Skalierbarkeit und technologische Kompetenz
- › Herausforderungen, Marktveränderungen und Wettbewerbsdynamiken

Industriecluster verstehen und regionale Beschaffungsstrategien

- › Überblick über zentrale Industriecluster in China
- › Zuordnung von Warengruppen zu Regionen und Clustern
- › Regional differenzierte Einkaufsstrategien

Lieferantensuche, Bewertung und Auswahl

- › Systematische Vorgehensweise bei der Identifikation von Lieferanten in China
- › Bewertung von Lieferantenqualität und Zuverlässigkeit
- › Management von Lieferantenbeziehungen in China

Risikomanagement und De-Risking

- › Geopolitische, regulatorische und operative Risiken verstehen
- › Risikoreduzierung in Lieferantenbeziehungen
- › Diversifikation von Beschaffungsregionen
- › Rolle von Organisation, Skills und interner Governance

Praxischeck: ASEAN – Beschaffungsregionen mit zunehmender Bedeutung

- › Südostasien als strategische Ergänzung zu China – Vietnam, Malaysia, Thailand
- › Stärken und Grenzen alternativer Regionen im Vergleich zu China
- › Relevante Warengruppen und Entscheidungskriterien für Regionaldiversifikation



17.09.2026



FRANKFURT



352609036



895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



15. PRAXISFORUM

BME VALUE DAY mit ZEISS

30. SEPTEMBER – 1. OKTOBER 2026 | OBERKOCHEN

Frühbucher-
rabatt bis zum
15.08.2026



Best Practices und Use Cases für KOSTENOPTIMIERUNG, KI-NUTZUNG UND LIEFERANTEN-INNOVATION

- Praxisbeispiele zur Nutzung von KI im Cost & Value Engineering
- Kostenoptimierung und EBIT-Beitrag
- Früheinbindung des Einkaufs und Early Supplier Involvement
- + Inklusive Führung durchs IQS Messtechnikzentrum oder Zeiss-Museum
- + Networking beim Vorabendprogramm und in der Fachausstellung
- + Vertiefungsworkshop am 2. Oktober 2026



SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

MANAGEMENT UND FÜHRUNG

Sicher in der neuen Führungsrolle.....	258
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf.....	259
Moderne Einkaufsleitung.....	24
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis.....	260
BME-Masterclass: Frauen erfolgreich im Einkauf.....	261
Change Management im Einkauf.....	262
Erfolgreiches Einkaufsmarketing.....	28
Schnittstellenmanagement im Einkauf.....	29

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation.....	263
Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI.....	63
Wirkungsvolle Chefentlastung für Assistenz und Sekretariat.....	17
Souverän handeln in schwierigen Situationen.....	264
Vertiefungsworkshop: Souveräner handeln in schwierigen Situationen.....	265
Kompetent in Konfliktsituationen.....	266
Schlagfertigkeits Techniken – so kontern Sie souverän und selbstsicher.....	267
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend.....	268
Projektmanagement im Einkauf.....	34





SICHER IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE

GESTERN KOLLEGE/KOLLEGIN – JETZT CHEF/CHEFIN, WAS TUN?

Sie werden in Kürze Verantwortung für Mitarbeiter übernehmen, sei es als Team-, Abteilungs- oder Einkaufsleitung; oder Sie erfahren gerade die neuen Herausforderungen einer Führungskraft? Sie erkennen gerade die Problematik der unterschiedlichsten Erwartungshaltungen der Vorgesetzten, Ihrer neuen Mitarbeiter und den eigenen Ansprüchen an diese neue Aufgabe? Diese neue Rolle verlangt von Ihnen andere Verhaltensweisen, Wissen um die richtigen Führungsinstrumente und eine motivierende Methodik, um mit den Mitarbeitern umzugehen. Im Unternehmen sind wir auf Kooperation, Vertrauen und gegenseitige Hilfestellungen angewiesen. Sie erlangen Sicherheit und werden auch in schwierigen Situationen die richtigen Entscheidungen treffen.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte aller Ebenen, die eine Führungsaufgabe übernehmen oder übernommen haben

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen, Selbstreflexionen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/kom-fit

SEMINARINHALTE

Führung heute

- › So geht Führung heute
- › Wie die Gehirnwissenschaft dabei helfen kann, besser zu führen
- › Warum Mitarbeiter sich so verhalten, wie sie sich verhalten
- › Die Erwartungshaltung der Mitarbeiter und deren Erfüllung und Nichterfüllung
- › Agile Führungs-Voraussetzungen

Führungskompetenz entwickeln

- › Die Wirksamkeit einer Führungskraft
- › Führungspersönlichkeit, wie geht das?
- › Die A-, B-, C- und D-Führungskraft

Führungsgrundlagen

- › Führungsstile
- › Fach- oder Disziplinarvorgesetzte:r
- › Führen in der Matrixorganisation
- › Führungsinstrumente

Mitarbeitergespräche gekonnt führen

- › Führungskommunikation ist anders
- › Institutionalisierte Mitarbeitergespräche
- › Anlassbezogene Mitarbeitergespräche
- › Vom Feedback-Prozess zur Feedback-Kultur
- › Gesprächsübungen, auf Wunsch mit Videoanalyse

Teamführung

- › Welche Rollen gibt es im Team?
- › Teams an unterschiedlichen Standorten führen
- › Teams begeistern
- › Meine Sandwich-Rolle

Führungstools

- › Mitarbeiter mit Zielvereinbarungen führen
- › Wie delegiere ich richtig?
- › Kontrollieren – aber richtig
- › Besprechungen richtig durchführen

Mitarbeiter motivieren

- › Warum die alten Motivationsrezepte nicht funktionieren
- › Wie Motivation wirklich funktioniert
- › Das Belohnungserwartungssystem

Klarheit nach innen und außen

- › Ergebnisse nach „oben“ verkaufen
- › Transfer-Formate entwickeln



- + Sie lernen, wie Sie Ihren Wechsel in die Führungsebene erfolgreich absolvieren.
- + Sie lösen sich von Ihrer früheren Rolle und nehmen die Rolle „Chef/Chefin“ an.
- + Sie sichern sich die Akzeptanz der Mitarbeiter.
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



21. – 22.09.2026



ONLINE



382630925



1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



ERWEITERTE FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

FRISCHE IMPULSE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE MIT ERFAHRUNG

Mit zunehmender Verantwortung wachsen auch die Herausforderungen, denen sich eine Führungskraft im Einkauf stellen muss. Selbst erfahrene Führungskräfte werden im Umgang mit den eigenen Mitarbeitern, anderen Abteilungen und externen Partnern immer wieder mit neuen, anspruchsvollen Situationen und Problemen konfrontiert. Ziel dieses Seminars ist es daher, erfahrene Führungskräfte bei der Aufdeckung von Optimierungspotenzialen im eigenen Führungsstil zu unterstützen und Ansätze für eine ideale Bewältigung klassischer Führungsaufgaben aufzuzeigen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits über Führungserfahrung verfügen und sich neue Potenziale erschließen wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Persönlichkeitstest, Diskussion, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Jan Laufs



www.bme.de/kom-efk

SEMINARINHALTE

Positionierung des Einkaufs im Unternehmen

- › Ihre Möglichkeiten als Führungskraft
- › Die Führungskraft als Strategie
- › Positionierung im Unternehmen – Rolle und Bedeutung des Einkaufs
- › Der Einkauf als Schnittstelle – Herausforderungen und Probleme
- › Einkauf und Fachabteilung – miteinander statt gegeneinander
- › Möglichkeiten und Potenziale der crossfunktionalen Zusammenarbeit
- › Den Einkauf im Unternehmen richtig verkaufen

Führung und Motivation

- › Wann braucht man was? Kooperative Führung vs. Autoritäre Führung
- › Wie funktioniert nachhaltige Mitarbeitermotivation?
- › Attraktive Ziele für Einkäufer: Führen über Zielvereinbarungen
- › Werkzeuge der Mitarbeiterführung und -entwicklung
- › Richtig informieren, delegieren und kontrollieren
- › Führen von Mitarbeitergesprächen
- › Von der Mitarbeiterführung zur Teamführung

Selbst-Check – optimieren Sie Ihren Führungsstil

- › Zwischen Führungs- und Sachaufgabe – so halten Sie die Balance
- › Verschiedene Persönlichkeitstypen
- › Welcher Typ sind Sie? Der Test – Ermittlung Ihres Persönlichkeitstyps
- › Auswirkungen auf Ihren Führungs- und Kommunikationsstil
- › Anpassung des Führungsstils an die Persönlichkeit der Mitarbeiter
- › Optimierungspotenziale aufdecken und nutzen

Talentmanagement und Mitarbeiterentwicklung

- › Der Einkauf als attraktiver Arbeitsplatz – wie erreicht man talentierte Nachwuchskräfte?
- › Anforderungen an moderne Einkäufer – Potenziale erkennen und nutzen
- › Aus- und Weiterbildung im Einkauf
- › Karriere-Perspektiven im Einkauf aufzeigen – Mitarbeiter fördern und binden
- › Die Führungskraft als Lehrperson und Coach
- › Basistools des Coachings

Schwierige Situationen souverän meistern – Konfliktmanagement

- › Umgang mit Konflikten im Team – von der Meinungsverschiedenheit bis zum Mobbing
- › Konflikte zwischen den Abteilungen entschärfen und auflösen
- › Umgang mit Low-Performern
- › Kritik- und Trennungsgespräche

Kommunikation und Kooperation zwischen den Abteilungen

- › Der Einkauf als Initiator von crossfunktionaler Zusammenarbeit
- › Wie kann der Austausch zwischen den Abteilungen funktionieren?
- › Rollen und Entscheidungskompetenzen festlegen
- › Gemeinsame Aufgaben, Ziele und Interessen
- › Wege der Prozessoptimierung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2026
15. – 16.10.2026



FRANKFURT
FRANKFURT



352604022
352610017



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr





ERFOLGREICH ÜBERZEUGEN UND FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und ohne disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Begrenzungen. So stärken Sie Ihre Überzeugungskraft und erhöhen Ihre Akzeptanz im Team. Sie erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Handeln, erkennen Ihre Möglichkeiten zur Moderation und Koordination Ihrer Kollegen und üben, Gespräche zielgerichtet zu führen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte sowie Projektverantwortliche aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die in ihren Arbeitsprozessen auf die Zusammenarbeit und Unterstützung anderer angewiesen sind und diese führen und motivieren wollen, ohne disziplinarische Entscheidungsbefugnis zu haben

METHODIK: Impulsreferate, Diskussion, Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen mit Videofeedback, Einsatz des STRUCTOGRAM®-Konzeptes (Biostruktur-Analyse)

SEMINARLEITUNG: Matthias Walz, Lizenziierter STRUCTOGRAM®-Trainer



www.bme.de/met-eow

SEMINARINHALTE

Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien

- › Führung in flachen Hierarchien
- › Macht im Unternehmen: Machtstrukturen erkennen und nutzen
- › Hierarchische Macht oder natürliche Autorität?
- › Führung mit versus Führung ohne Weisungsbefugnis

Ermitteln persönlicher Stärken und Begrenzungen

- › Das STRUCTOGRAM®-Konzept von Rolf. W. Schirm
- › Individuelle Analyse
- › Video-Fallbeispiele/Analyse von Gesprächspartnern
- › Nutzen eigener Möglichkeiten
- › Optimalen Zugang zum anderen finden
- › Entwickeln einer situationsbezogenen Verhaltens-Matrix
- › Warum Sie authentisch bleiben sollten
- › Exkurs: (andere) Modelle der Persönlichkeit

Ihre Rolle und die der anderen

- › Definition der eigenen Rolle
- › Rollenverständnis der anderen
- › Abgrenzen ohne abzuheben
- › Kompetenter Umgang mit unklaren Machtverhältnissen

Richtige Kommunikation als Schlüssel

- › Die passende Gesprächsform: 4-Augen-Gespräch, Meeting oder doch lieber schriftlich?
- › Gemeinsame Sprache aller Beteiligten wählen
- › Sach- und Beziehungsaspekt in der Kommunikation
- › Sprache und Körpersprache
- › Eigen- und Fremdbild
- › Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- › Argumentation mit Nutzeninhalten
- › Sich durchsetzen, ohne andere zu verletzen bzw. zurückzusetzen
- › Ziele klar formulieren und „Mitsstreiter“ gewinnen

Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen

- › Interessenslagen berücksichtigen
- › Akzeptanz schaffen und Unterschiede wertschätzen
- › Zustimmung und Engagement: So können Sie auf Ihre Kollegen zählen
- › Wie Sie Entscheidungen vorantreiben
- › Ziele vereinbaren und Aufgaben delegieren
- › Regeln und Werte etablieren
- › Beziehungsmanagement: wertvolle Netzwerke knüpfen

Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit

- › Team-Dynamiken erkennen und beeinflussen
- › Rangdynamik in Teams
- › Strategie, Beobachter, Umsetzer: Möglichkeiten der Motivation für verschiedene „Typen“
- › Motivieren Sie andere zur Zusammenarbeit
- › Projekte: Wie Sie erreichen, dass sich alle gleichermaßen engagieren
- › Wie Ihre Vorschläge akzeptiert und umgesetzt werden
- › Feedback in der kollegialen Zusammenarbeit

Souveräner Umgang mit Widerständen

- › Widerstände vorhersehen bzw. frühzeitig erkennen
- › Verschiedene Sichtweisen – schädlich oder nützlich?
- › Steuerung und Interventionsmöglichkeiten
- › Gruppendynamische Prozesse
- › Techniken der Konfliktmoderation
- › Machtspiele identifizieren und entkräften



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2026
16. – 17.11.2026



STUTTGART
FRANKFURT



352606008
352611020



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS

FRAUEN ERFOLGREICH IM EINKAUF

Der Einkauf befindet sich mitten in einem kulturellen Transformationsprozess. Um in der neuen Arbeitswelt zu bestehen, braucht es nicht nur digitale Kompetenz, sondern auch soziale Intelligenz, Offenheit und den Mut, neue Wege zu gehen. Wer sich aktiv auf diesen Wandel einlässt, kann die Zukunft des Einkaufs entscheidend mitgestalten – mit Know-how, Innovationskraft, Anpassungsfähigkeit und einem zeitgemäßen Mindset.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an weibliche Leistungsträgerinnen und Nachwuchsführungskräfte, die eine Karriere im Einkauf anstreben und sich in der Community vernetzen möchten.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Gruppendiskussion, Workshop

FACHLICHE LEITUNG: Sibylle May



www.bme.de/frauen-einkauf

INHALTE

Warm-up & Networking Session

- › Lernen Sie sich untereinander kennen und knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte für Ihr Business-Netzwerk. Seien Sie dabei!
- › 30-minütige Session für schnelles und effektives Networking
- › Interaktive Gelegenheit, wertvolle Kontakte zu knüpfen und die anderen Teilnehmerinnen kennen zu lernen
- › Erweiterung des beruflichen Netzwerks!

Rhetorik – Ihr Auftritt macht's

- › Goldene Rhetorikregeln für Ihren Erfolg
- › Punkten Sie mit Ihrem Können
- › Oft unterschätzt – nonverbale Wirkkräfte
- › In 5 Schritten zu mehr Überzeugungskraft

Praxisbericht: Frauen in Führungspositionen: Wie wird man zu einem Vorbild?

- › Erfahrungsbericht über den Weg entlang der Karriereleiter – Reflexion der inneren und äußeren Kraft
- › Bewusste Auseinandersetzung mit der eigenen Identität und den eigenen Zielen

Marke-Ich: Selbstbewusstsein – mehr als nur ein Schlagwort

Wir brauchen mehr starke Frauen in verantwortungsvollen Positionen – packen wir's an!

- › Stärken Sie Ihre Stärken – USP
- › Selbstzweifel aus, Erfolg an – entwickeln Sie positive Denkmuster
- › Gewinnen Sie an Souveränität und Überzeugungskraft und unterstreichen Sie Ihre Einzigartigkeit

Führung im Wandel – oder einfach mal anders

- › Acht-Stufen-Prozess – so erklimmen Sie die Stufen zum Erfolg
- › Was sagen erfolgreiche Frauen in Führungspositionen – lassen Sie uns darüber gemeinsam diskutieren

Praxisbericht: Karriere, Herausforderungen und neue Perspektiven: Der Mut, den eigenen Weg zu gehen

- › Mein persönlicher Werdegang zwischen Chancen, Umwegen und Wendepunkten
- › Prioritäten erkennen: Was wirklich zählt, wenn das Leben die Richtung ändert
- › Selbstbestimmung als Kompass – Mut, gewohnte Wege zu verlassen und Entscheidungen bewusst zu treffen

Work-Life-Balance – Ihr Konzept für mehr Lebensqualität

- › Arbeiten Sie effizienter, produktiver und motivierter
- › Schaffen Sie einen effizienten Ausgleich zwischen beruflichen Anforderungen und Ihren privaten Bedürfnissen
- › Greifen Sie zu: Methodenkoffer – wählen Sie, was in Ihre und zu Ihrer Lebenssituation passt

Praxisbericht: KI im Einkauf – Wie intelligente Tools wirklich unterstützen

- › Einblicke hinter den Hype: Was KI wirklich leisten kann – und was nicht
- › KI im Alltag: Agenten nutzen für Routineaufgaben und Datenaufbereitung
- › Chancen erkennen: KI gezielt einsetzen zur strategischen und effizienten Beschaffung

Tipps für Verhandlungen

- › Wie Sie sich auf die Verhandlungstaktiken verschiedener Charaktere einstellen können
- › Nutzen Sie einfache Tricks der Kommunikation für Ihre Verhandlung

Praxisbericht: Arbeitsrechtliche Fragestellungen für Frauen in Führungspositionen

- › Welche arbeitsrechtlichen Regelungen gelten für mich als Führungskraft
- › Ihre Fragen: Was Sie schon immer zum Arbeitsrecht wissen wollten
- › Übersicht zum Thema Teilzeitmodelle

Change-Management: Wie ticken sie diese jungen Leute – Umgang mit der Gen Z

- › Wer ist die Generation Z und was unterscheidet sie
- › Was wird von Ihnen als Führungskraft erwartet
- › Sie sind Coach Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- › Diskussionsrunde über Ihre Erfahrungen

Konfliktmanagement

- › Wie Sie Konflikte lösen
- › Umgang mit Angriffen – sachlich bleiben und geschickt kontern
- › Mit der WAVE-Technik Einwände entkräften



28. – 29.10.2026



FRANKFURT



382511006



1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 15.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/frauen-einkauf



CHANGE MANAGEMENT IM EINKAUF

„TOOLKIT“ ZUM MANAGEN VON VERÄNDERUNGSPROJEKTEN

Veränderungen im Einkauf vollziehen sich durch die digitale Transformation immer schneller und tiefgreifender. 70% aller Change-Projekte scheitern, die meisten bereits in der Anfangsphase. Verantwortlich sind hauptsächlich zwei Faktoren: der Widerstand gegen die Veränderung unter den Mitarbeitern und das Zurückfallen in alte Muster. Nicht die Technik, sondern der Mensch stellt also das größte Hindernis für den Wandel dar. In diesem eintägigen Intensiv-Workshop lernen Sie, wie Sie Veränderungsprojekte in Ihrer Einkaufsorganisation besser managen. Zunächst wird der theoretische Rahmen des Change Managements vermittelt, anschließend erfahren Sie, welche Schlüsselfaktoren besondere Wichtigkeit haben, um Ihre Projekte erfolgreich umzusetzen. Zuletzt werden Sie dazu befähigt, Strategien für die eigene Praxis zu entwickeln. Sie erhalten am Ende ein praktikables „Toolkit“ zum Managen von Veränderungen.

ZIELGRUPPE: Auslöser und Betroffene: Einkaufsleitung, Geschäftsführung sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Workshops, Übungen und gemeinsame Entwicklung von Lösungen

SEMINARLEITUNG: Klaus Pause



www.bme.de/met-cha

SEMINARINHALTE

Verständnis von Veränderungsprozessen

- › Die wichtigsten Change-Management-Modelle im Vergleich
- › Die Phasen eines Veränderungsprozesses und ihre Bedeutung heute
- › Strategie-, Transition-, Change Management – was ist was und wie hängt es zusammen
- › Verständnis für Rahmenbedingungen, Auswirkungen, Nebeneffekte, Chancen

Von der Strategie zur Organisation von Veränderungsprojekten – Umsetzung in der Praxis

- › Fähigkeit, Strategien für die eigene Praxis entwickeln
- › Identifizierung der richtigen Strategie für den Einzelfall
- › Kompetenz, Schwachpunkte zu identifizieren
- › Nachhaltige Lösungen entwickeln
- › Konkrete Einleitung und Steuerung von Veränderungsprozessen im eigenen Unternehmen

Schlüsselfaktoren für den Erfolg

- › Kommunikation als zentrales Medium
- › Typen des Widerstandes und der richtige Umgang damit
- › Die Rollen (bes. der Führungskräfte) in Veränderungen
- › Integration, Visionen, Ziele, Messbarkeit

„Toolkit“ – Ihr Handwerkszeug für Ihr nächstes (oder laufendes) Projekt

- › Ihr individuelles Change-Modell
- › Change-Agent-Konzept
- › Stakeholder-Analyse
- › Kommunikationsplan
- › Analyse der Kräftefelder
- › Change Style Indicator
- › Umgang mit Widerstand und Emotion



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



13.04.2026
17.11.2026



ONLINE
ONLINE



382630402
382631115



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EFFIZIENTES ZEITMANAGEMENT MIT OPTIMierter ARBEITSORGANISATION

MEHR ZEIT FÜR WICHTIGES!

Sie erfahren, wie Ihnen ein konsequentes Zeitmanagement hilft, die zur Verfügung stehende Zeit mit Zielen zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie lernen Methoden, Techniken und Instrumente des Zeitmanagements kennen, um mehr Zeitsouveränität zu genießen. Damit beherrschen Sie die eigene Zeit und Arbeit und sind weniger fremdgesteuert. Sie erfahren die Grundlagen einer effektiven Arbeitsorganisation und wie Sie diese Arbeitstechniken zielgerichtet an Ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Projektmanagement, die neue Erkenntnisse über die optimale Zeiteinteilung gewinnen wollen und die eigene Zeit und Arbeit beherrschen möchten, anstatt sich von ihnen beherrschen zu lassen. Angesprochen sind auch alle, die ihren Arbeitsalltag nicht von E-Mail-Flut und Zeitdiebstahl bestimmen lassen möchten.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexionen, Filmbeispiele, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/met-szm

SEMINARINHALTE

Zeit- und Arbeitsanalyse

- › Was für ein Zeit- und Arbeitstyp bin ich?
- › Der Block- oder Mosaiktyp
- › Wie gehe ich mit meiner individuellen Zeit um?

Umfassende Zielplanung

- › Was will ich in welcher Zeit erreichen?
- › Zeit-Zielplanung, eigene Ziele, fremde Ziele
- › Für wen mache ich was?
- › Ein Leben – ein Ziel – ein Zielplanbuch
- › ALPEN- und SMART-Methoden
- › Erarbeitung eines persönlichen Zeitplans
- › Die häufigsten persönlichen Zeitdiebe

Zeitmanagement

- › Die 5 Stufen des Zeitmanagements
- › Zeitplanung ist Zeitgewinn

Planen ist einfach, denn jeder Tag hat nur 24 Stunden

- › Jahresplanung
- › Monatsplanung
- › Wochenplanung
- › Tagesplanung
- › Umgang mit Planungsstörungen

Prioritätenmanagement

- › ABC-Aufgaben-Analysen
- › Wichtig, dringend oder beides?
- › Entscheidungen treffen
- › Ratio versus Emotion
- › Das Adenauerkreuz und andere Entscheidungshilfen
- › Das Eisenhower-Quadrat

Aufgabenmanagement

- › Aufgabenlisten
- › Zettelwirtschaft oder Aufgabenplanung?
- › Wie viele Aufgaben sind normal?

Terminplanung

- › Termine richtig vereinbaren
- › Terminvor- und -nachbereitung
- › Kalenderführung
- › Warum habe ich mehr Termine als Zeit?
- › „Nein“ sagen lernen und konsequent einsetzen

Arbeitsorganisation

- › Die persönliche Ablauforganisation
- › Protokolle und Produktivitätsanalyse
- › Effektive Büroorganisation
- › An und auf Ihrem Schreibtisch fängt es an ...
- › Sinnvolle Ablagesysteme
- › Outlook & Co.
- › Die E-Mail-Flut stoppen
- › Das Pareto-Prinzip

Effiziente Besprechungen und Konferenzen

- › Besprechungsplanung
- › Besprechungsdurchführung
- › Einladung, Agenda, Protokoll, Umsetzung

Für Arbeitsnomaden und Perfektionisten

- › Mein Mini-Büro, überall und zu jeder Zeit
- › Die richtigen Hilfsmittel für die effektive Arbeitsorganisation



- + Sofortige Zeitsouveränität!
- + Organisationstipps, die sofort umsetzbar sind!
- + Effizienzsteigerung durch Checklisten und ausgeklügelte Systeme!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



28. – 29.09.2026



DÜSSELDORF



352609027



1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SOUVERÄN HANDELN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN

WIE SIE SICH AUCH UNTER DRUCK SELBSTBEWUSST UND KOMPETENT VERHALTEN

Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Situationen agieren können, anstatt nur zu reagieren. Im Fokus steht das Fördern Ihrer Souveränität durch Bewusstmachung und Veränderung Ihres Verhaltens. Sie lernen, wie Sie Beeinflussung und Manipulation erkennen und damit umgehen können. Sie erfahren, wie Sie unter Druck überlegt handeln. Sie lernen, Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten zu optimieren und Ihr Gegenüber besser „lesen“ zu können. Sie erhalten kein Patentrezept, dafür aber viele praktische Anregungen für konkrete Änderungsmöglichkeiten Ihres Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, bei denen Kommunikation und Verhandlungen einen wesentlichen Bestandteil ihrer Berufspraxis darstellen. Das Training richtet sich auch an jene, die ihr Handlungsrepertoire in Extremsituationen optimieren und ihre persönlichen Fertigkeiten erweitern möchten.

METHODIK: Mix aus Theorie und Praxis, aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten in Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, Analysen, Selbst- und Fremdreflexion, individuelles Coaching, auf Wunsch ausführliches Trainer-Feedback

SEMINARLEITUNG: Gunther Lockner, Henrikus Triebel



www.bme.de/met-so1

SEMINARINHALTE

Warum sind wir so leicht durchschaubar oder wie funktionieren wir eigentlich?

- › Was bestimmt unser situationsspezifisches Verhalten?
- › Bewusste und unbewusste Einflussfaktoren
- › Die Fertigkeit eine Meta-Position einzunehmen – Selbstkontrolle
- › **Bewusstmachen des eigenen Verhaltens**

Zielgerichtete situative Kommunikation/Verhandlung

- › Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation und Kommunikationsmodelle
- › Gemeinsamkeiten und Besonderheiten der situativen Kommunikation

Analyse des eigenen Kommunikations-/Persönlichkeitsstils

- › Welche bewussten und unbewussten Muster prägen Ihre Kommunikation/Ihr Verhalten?
- › Mögliche Störfaktoren im Kommunikationsverhalten
- › Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen?
- › **Selbstreflexion, Schwächen- und Stärkenanalyse**

Welche Eigenschaften bringen Sie persönlich weiter?

- › Welche Eigenschaften gilt es konsequent auf- und abzubauen?
- › Einstellungen und Einstellungsveränderungen
- › Persönliche, fachliche und soziale Kompetenz

Resilienz – Faktor für Erfolg

- › Was ist Resilienz?
- › Wie kann man Resilienz trainieren?

Welche Bedeutung hat die Wahrnehmung in der Kommunikation?

- › Gesetzmäßigkeiten und Techniken der Wahrnehmung
- › Wahrnehmungsdefizite und Wahrnehmungsfilter

Beeinflussung und Manipulation im Verhaltensprozess

- › Was verbirgt sich dahinter?
- › Wie leicht sind Sie manipulierbar?
- › Welche Abwehrmöglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung?

Professionelle Vorbereitung auf schwierige Gespräche/Verhandlungen

- › Möglichkeiten und Grenzen der Vorbereitung
- › Wichtige Regeln

Wie Sie in Extremsituationen Stress kontrollieren und einen klaren Kopf behalten können

- › Wirkung von Stress auf die eigene Leistungsfähigkeit
- › Der eigene Umgang mit Stress
- › Entspannungstechniken für selbstbewusstes Agieren

Der richtige Umgang mit Konflikten

- › Umgang mit aggressiven und unfairen Gesprächspartnern
- › Wie können Gespräche konstruktiv geführt werden?
- › Strategien und Techniken zur Situationskontrolle



- + Expertenwissen mit Profi-Tipps und Hilfestellungen zu mehr Souveränität
- + Erfahrene Verhaltenstrainer direkt aus der Praxis mit nachweislich großen Verhandlungserfolgen
- + Zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen mit individuellem Sofort-Feedback der Trainer



Sie sparen 350,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem **Vertiefungsworkshop** mit 2 weiteren Trainingstagen und noch mehr Zeit für zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen (Seite 265) zu unserem Paketpreis.



23. – 25.06.2026
24. – 26.11.2026



KÖLN
FRANKFURT



352606020
352611028



1.895,-
1.895,-
zzgl. MwSt.



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERTIEFUNGSWORKSHOP: SOVERÄNER HANDELN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN

MIT NÜTZLICHEM TRAINERFEEDBACK

Sie haben bereits unser Seminar „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ besucht und konnten hoffentlich das Gelernte bereits in der Praxis erfolgreich anwenden. Mit diesem Vertiefungsworkshop haben Sie nun die Möglichkeit, Ihr Wissen aufzufrischen und zu vertiefen. 2 Tage mit viel Zeit für zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen, damit schwierige Situationen in Zukunft situativ und kompetent gemeistert werden. Die Ihnen bereits bekannten Referenten stehen Ihnen auch bei diesen Trainingstagen mit Expertenwissen und Profi-Tipps zur Seite.

ZIELGRUPPE: Alle, die bereits am 3-tägigen BME-Grundlagenseminar „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ (Seite 264) teilgenommen haben.

METHODIK: Aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten, Übungen, Selbst- und Fremdrelexion, individuelles Coaching, auf Wunsch ausführliches Trainerfeedback

Bitte bringen Sie Ihre Seminarunterlagen vom Grundlagenseminar mit zur Veranstaltung!

Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigenen schwierigen Gesprächs-/Konfliktsituationen vor Ort zu bearbeiten!

SEMINARLEITUNG: Gunther Lockner, Henrikus Triebel



www.bme.de/met-so2

SEMINARINHALTE

Schwerpunkte

- Analyse und praktische Bearbeitung kommunikativer/verhaltensbezogener Problemstellungen anhand praktischer Beispiele der Teilnehmer
- Situationsbezogenes Stressmanagement
- Selbst- und Fremdanalyse in der Interaktion vor dem Hintergrund des Kommunikationsmodells
- Verbesserung der Wahrnehmung und Gedächtnisleistung im Kommunikationsprozess
- Manipulation und Beeinflussung im Kommunikationsprozess

Nutzen Sie diese Chance. Erlangen Sie mehr Souveränität durch Bewusstmachung und Veränderung Ihres Verhaltens. Selbst- und Fremdrelexion sowie ausführliches Trainerfeedback (auf Wunsch) unterstützen Sie dabei.



- + Auffrischung und Vertiefung der Themen aus dem Grundlagenseminar
- + Genügend Zeit zum Üben und Reflektieren des Gelernten
- + Aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten
- + Lösungsorientierte Bearbeitung von mitgebrachten schwierigen Gesprächs- und Konfliktsituationen aus dem beruflichen und/oder privaten Alltag der Teilnehmer. Machen Sie von der Möglichkeit der aktiven Mitgestaltung Gebrauch!
- + Üben, üben, üben



Das Seminar kann nur nach vorherigem Besuch von „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ (Seite 264) gebucht werden.



Sie sparen 350,- €

Buchen Sie diesen Vertiefungsworkshop zusammen mit dem Kurs „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ (Seite 264) zu unserem Paketpreis.



29. – 30.09.2026



MAINZ



352609031



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr





KOMPETENT IN KONFLIKTSITUATIONEN

KONFLIKTTTRAINING FÜR SCHWIERIGE SITUATIONEN IM ARBEITSALLTAG UND IN VERHANDLUNGEN

Das Arbeitsumfeld im Einkauf birgt vielerlei Konflikte. Eine Verhandlung setzt einen Konflikt voraus, denn sonst müsste gar nicht verhandelt werden. Egal ob bei Reklamationsbearbeitungen, Besprechungen mit den Fachabteilungen, Gesprächen mit Vorgesetzten oder Mitarbeitern und in Verhandlungen – Konflikte sind allgegenwärtig. Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege auf, mit diesen Konflikten konstruktiv umzugehen, zu Lösungen zu gelangen und nicht selbst beschädigt zu werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Projektmanagement, die in der Kommunikation und in Verhandlungen Konflikte kompetent und sicher lösen wollen

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Selbstreflexionen

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/met-ks1

SEMINARINHALTE

Konflikttheorie und Konfliktverhalten

- › Was ist ein Konflikt?
- › Wie entsteht ein Konflikt?
- › Die Macht der Erwartungshaltung
- › Sachkonflikte
- › Beziehungskonflikte
- › Heiße oder kalte Konflikte?
- › Die Konflikt-Eskalationsstufen
- › Instrumente der Konfliktbearbeitung und deren Grenzen

Konflikte und Emotionen

- › Wie Emotionen Menschen beeinflussen
- › Gefühle entscheiden über unsere Wahrnehmung
- › Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft
- › Was für ein Konflikttyp bin ich selbst?

Konflikt-Roadmap

- › Grafische Beurteilung von eigenen und fremden Interessen
- › Erkennen von Strukturen und „Hintermännern“ in einem Konflikt
- › Konflikt-Roadmap-Übung

Konflikte in Verhandlungen

- › Erkennen der Konflikt-Strategie des Verhandlungsgegenübers
- › Der Konflikt ist in der Verhandlung notwendig
- › Was tun, wenn in Verhandlungen Konflikte sehr persönlich werden und die Gegenseite aggressiv ist?
- › Wie wird der Konflikt in einer Verhandlung konstruktiv gesteuert?

Konflikte im Team

- › Selbstorganisation und Selbstverantwortung versus Konfliktbearbeitung
- › Welche Konfliktsignale gibt es?
- › Wie ticken die einzelnen Konfliktparteien?
- › Gibt es im Team/Unternehmen eine Konfliktkultur?



- + Sie kennen Tools, um Konfliktgespräche konstruktiv zu führen!
- + Sie lernen, sich in Verhandlungen auf mögliche Konflikte einzustellen und diese zu steuern!
- + Sie positionieren sich intern als Konfliktmoderator und stärken Ihre Persönlichkeit!
- + "Master of cognitive neuroscience" als Seminarleiter



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



27. – 28.04.2026
06. – 07.10.2026



**ONLINE
HANNOVER**



382630422
352610007



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SCHLAGFERTIGKEITSTECHNIKEN – SO KONTERN SIE SOUVERÄN UND SELBSTSICHER

Kommt Ihnen diese Situation bekannt vor: Unverhofft macht jemand eine Äußerung, die Sie schlichtweg sprachlos macht – seien es Kollegen, Lieferanten oder sonstige Geschäftspartner. Ihnen fällt entweder keine oder eine unangemessene Reaktion ein; beides ärgert Sie. Nun denken Sie vielleicht, angemessenes Kontern hat etwas mit Talent zu tun. Nein, dies ist nicht so: Es gibt Techniken und Methoden, die Sie in vielen Situationen anwenden können. Erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie in Zukunft haben, souverän und authentisch zu reagieren und Angriffe gekonnt zu parieren. „Nie wieder sprachlos“ ist das Motto.

ZIELGRUPPE: Alle, die sicher und angemessen bei Angriffen und schwierigen Situationen reagieren wollen

METHODIK: Kurz-Vorträge, fachlicher Input, Gruppenübungen, Diskussionen, Praxisbeispiele aus Ihrem Alltag

SEMINARLEITUNG: Sibylle May



www.bme.de/met-sft

SEMINARINHALTE

Schlagfertigkeit – was verbirgt sich dahinter?

- › Schlagfertigkeit: Fluch oder Segen?
- › Selbstreflexion: Was geschieht in Momenten des Angriffs?
- › Wie Sie Ihr Hirn auf Schlagfertigkeit trainieren

Selbstbewusst auftreten

- › Umgang mit den eigenen Emotionen
- › Welche Reaktion passt zu Ihnen?
- › Arbeiten Sie an Ihrer inneren Einstellung

Schlagfertigkeit – nie wieder sprachlos: agieren und reagieren

- › Die wichtigsten Strategien für Schlagfertigkeit: spontan, aber stilvoll kontern
- › Ab morgen keine Rechtfertigungen mehr
- › Geistesgegenwärtig und professionell reagieren

Schwierige Situationen konstruktiv in den Griff bekommen

- › Ihre Körpersprache „erzählt“
- › So strahlen Sie Haltung aus
- › Tool-Box – Ihr Notfalkoffer: Greifen Sie zu!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

06.05.2026 01.12.2026	ONLINE ONLINE	 	382630504 382631201	zzgl. MwSt.
			895,- 895,-	ONLINE: 09.00 – 15.00 Uhr



AUF DEN PUNKT GEBRACHT: SCHNELL – KLAR – ÜBERZEUGEND

EINFACH ERKLÄREN, EINDEUTIG FORMULIEREN, TREFFEND KOMMUNIZIEREN

Im Einkauf stehen Sie in vielfältigen Rede- und Kommunikationssituationen mit Kollegen, Vorgesetzten, mit internen und externen Lieferanten verschiedenster Fachabteilungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Situationen aus neuen Perspektiven zu betrachten und dadurch neue Handlungsimpulse zu erhalten. Im Seminar können Sie verschiedene Werkzeuge an eigenen Themen erproben. Sie trainieren Methoden, um schnell und präzise Ihre Position zu erkennen und zu vermitteln. Sie bekommen einen Einblick in mögliche Kommunikationserwartungen des Gegenübers, um Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner abzuholen und gezielt anzusprechen und dabei Ihre eigenen Ziele zu vermitteln und möglichst zu erreichen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die neue Impulse, Anregungen und Methoden für ihre vielfältigen rhetorischen und kommunikativen Aufgaben suchen

METHODIK: Impulsreferate, abwechselnder Seminarablauf durch einen Mix an Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, „Baukasten“ mit unterschiedlichen Elementen, die flexibel einsetzbar und kombinierbar sind

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



www.bme.de/met-pkt

SEMINARINHALTE

Komplexität managen

- › Voraussetzung: das eigene tiefe Verständnis
- › Kernpunkte herausarbeiten und vorbereiten
- › Strategie, um einen roten Faden zur Präsentation zu entwickeln
- › Sachverhalte für die Zuhörer passend aufbereiten und darstellen

Flexibel und erfolgreich in Redesituationen

- › Der rhetorische Blickwinkel auf Ihre mündlichen Beiträge, Berichte und Präsentationen
- › Schenken Sie dem Anfang und Ende mehr Aufmerksamkeit
- › Ihre eigene Persönlichkeit und Präsenz als Erfolgsfaktoren
- › Stimme, Gestik, Mimik und Pausen (!) bewusst einsetzen und damit variieren

Bringen Sie Ordnung in Ihre Kommunikation

- › Einfache Redestrukturen kennen und anwenden
- › Treffen Sie eine bewusste Entscheidung für eine Redestruktur
- › Zielgerichtet und zuhörerwirksam formulieren
- › Mündlich und schriftlich einsetzbare einfache, strukturierte Argumentationsketten

Beschleunigen Sie mit Mind Maps

- › Strukturieren Sie visuell
- › Machen Sie die Sachverhalte sichtbar für sich und andere
- › Vereinfachen und beschleunigen Sie Ihre Gesprächsnotizen mit digitalen Mind Maps
- › Erkennen Sie Engpässe, entscheidende Punkte, verborgene Bezüge

Ihre Position und die des Gegenübers

- › Erkennen Sie die Interessenslage Ihres Gegenübers
- › Persönlichkeitsmodelle zur Einschätzung Ihres Gegenübers
- › Welche persönlichkeitsbedingten Kommunikationsbedürfnisse werden Ihnen begegnen?
- › Sprechen Sie die Kommunikationsbedürfnisse des Gegenübers an

Nutzen Sie die „Verständlichmacher“

- › Passen Sie Ihre Detailtiefe der Verständnisebene der Zuhörerschaft an
- › Vereinfachen Sie Struktur, Satzbau und Wortwahl
- › Visualisieren Sie vielfältig
- › Gewinnen Sie unmittelbaren Zugang zu den Zuhörern durch Metaphern und Analogien (sprachliche Bilder)

Bringen Sie es auf den Punkt

- › ... indem Sie für sich Klarheit schaffen
- › ... indem Sie es anderen vermitteln
- › ... durch einen roten Faden
- › ... mit einer bewussten Zielsetzung
- › ... mit rhetorischen und visuellen Verstärkern



+ Arbeiten Sie mit eigenen Inhalten. Bringen Sie Themen, Materialien mit, die Sie vermitteln, präsentieren, auf den Punkt bringen wollen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



27. – 28.04.2026
10. – 11.11.2026



FRANKFURT
STUTTGART



352604030
352611013



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

INHOUSE-SCHULUNGEN

Inhouse-Schulungen 269

Alle Seminare dieses Seminarprogramms führen wir gerne auch als Inhouse-Schulung oder exklusiv für Ihre Mitarbeiter als Online-Training durch.

Darüber hinaus führen wir für Sie maßgeschneiderte Schulungen durch und passen jedes Seminar Ihren individuellen Wünschen an. Sprechen Sie uns gerne an!

www.bme.de/inhouse



INHOUSE-SCHULUNGEN

MASSGESCHNEIDERT – UNTERNEHMENSSPEZIFISCH – IN PRÄSENZ ODER ONLINE

WAS IST EINE INHOUSE-SCHULUNG?

Eine Inhouse-Schulung ist eine Weiterbildungsmaßnahme, die firmenintern exklusiv für Mitarbeiter eines Unternehmens durchgeführt wird. Sie ist ein bewährtes Instrument der Personalförderung und -entwicklung. Sie ist unschlagbar, wenn es darum geht, mehrere Personen, ganze Abteilungen, Teams oder Unternehmen auf denselben Wissenstand zu bringen bzw. das vorhandene Wissen aufzufrischen und zu aktualisieren.

MASS-
GESCHNEIDERTE
KONZEPTE



SIE HABEN DIE WAHL:

PRÄSENZ VOR ORT ODER ALS ONLINE-SCHULUNG

Präsenz: Durchführung in firmeneigenen Räumlichkeiten oder in einem von Ihnen gewählten Tagungshotel in Ihrer Nähe

Online: Virtuelle Durchführung einer Inhouse-Schulung via Kommunikationsplattform (wie z.B. MS Teams, Zoom o.ä.)

Weiterbildungsprogramm der BME Akademie ein passendes Seminarthema. Partnerschaftlich stimmen wir das Format, die Lernziele und die Inhalte sowie die Dauer für Ihre Inhouse-Schulung optimal aufeinander ab.

WAS SIND DIE THEMEN EINER INHOUSE-SCHULUNG?

Vom Grundlagenwissen über Aufbauwissen zu speziellem Fachwissen in Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik und SCM bis hin zu Soft Skills oder digitalen Kompetenzen – die Anforderungen verändern sich stets und wachsen ständig weiter. Teilen Sie uns Ihre individuellen Anforderungen für die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter mit oder wählen Sie aus dem

WELCHE FORMATE VON EXKLUSIVEN INHOUSE-SCHULUNGEN SIND MÖGLICH?

- (1) Inhouse-Schulungen, die den Inhalten bestehender Seminare aus dem Weiterbildungsprogramm der BME Akademie entsprechen
- (2) Inhouse-Schulungen, die sich an den Inhalten aus dem Weiterbildungsprogramm der BME Akademie orientieren und themenweise kundenspezifisch angepasst werden
- (3) Inhouse-Schulungen, die individuell auf die kundenspezifischen Bedarfe maßgeschneidert und neu konzipiert werden



Q

MÖGLICHE INHOUSE-SCHULUNGSKATEGORIEN AUS UNSEREM SCHULUNGSPROGRAMM

- › Einkaufspraxis und -strategien
- › Kernkompetenzen im Einkauf
- › Verhandlungsführung
- › Einkauf – Direktes Material
- › Einkauf – Indirektes Material und Dienstleistungen
- › Technik im Einkauf
- › Digitalisierung im Einkauf & KI
- › Recht in Einkauf und Logistik
- › Logistik und SCM
- › Global Sourcing
- › Soft Skills und Führungskompetenz
- › Sustainability und CSR
- › Zertifizierte Lehrgänge
- › Praxisorientierte Workshops
- › Einzel- oder Gruppencoaching (Präsenz, telefonisch, virtuell)

Auf Wunsch auch online oder in englischer Sprache

+

DIE VORTEILE EINER INHOUSE-SCHULUNG

- › Vermittlung eines einheitlichen Wissensstands zu gewünschten Themen
- › Effizienz durch flexible Bestimmung von Schulungsort, Termin und Zeiten, damit die Betriebsabläufe ungestört bleiben
- › Auf Wunsch Berücksichtigung unternehmens- und branchenspezifischer Anforderungen des Unternehmens
- › Kosteneffizienz durch Wegfall von Reisekosten der Teilnehmer
- › Wissensvermittlung in vertraulichem Rahmen und Diskussion unternehmensspezifischer Fragen
- › Flexibilität in der Gruppenzusammensetzung bis zu einer maximalen Teilnehmerzahl
- › Begleitende Schulungsunterlagen
- › Personifizierte Teilnahmezertifikate

IHRE KONTAKTE FÜR INHOUSE-SCHULUNGEN



Charlotte Heuermann
Inhouse Administration Manager
Telefon: 06196 5828-251
E-Mail: charlotte.heuermann@bme.de



Michael Baumann
Vertriebsmanager Inhouse
Telefon: 06196 5828-204
E-Mail: michael.baumann@bme.de



Brigitte Biniasch
Senior Bildungsmanager Inhouse
Telefon: 06196 5828-202
E-Mail: brigitte.biniasch@bme.de



Nadine Kraus
Key Account Manager Inhouse
Telefon: 06196 5828-229
E-Mail: nadine.kraus@bme.de

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	38
BME-Symposium 2026	19
BME eLÖSUNGSTAGE 2026.....	79
BME Value Day	256
BME Market Research	143
Veranstaltungsorte	273
Anmeldung	274
Kontakt	275



VERANSTALTUNGSORTE



IHRE ANSPRECHPARTNERIN FÜR VERANSTALTUNGSHOTELS

Denise Ortmann
Senior Manager MICE & Travel
Tel.: 06196 5828-205
E-Mail: denise.ortmann@bme.de

Die Anschrift Ihres Veranstaltungshotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung.

ANMELDUNG



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1



Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer 2



Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax



Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. **20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift und Telefonnummer des Veranstaltungshotels beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmers an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

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

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

DIE BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG



INVESTITIONSSICHERUNG – RISIKOFREI BUCHEN!

Falsches Seminar gewählt? Sie haben die Möglichkeit, bis zur ersten Kaffeepause des ersten Seminartages zu entscheiden: Sollte das Seminar nicht Ihren Erwartungen entsprechen, können Sie selbstverständlich eine Neuauswahl aus unserem Programm treffen.

In diesem Fall wenden Sie sich bitte direkt an die Seminarleitung vor Ort oder unseren Customer Service!
Bitte beachten Sie hierbei, dass Reise- und Übernachtungskosten nicht erstattet werden.

WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

Gerne informiert Sie unsere Kundenberatung bei Fragen zu **Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen**:



Jacqueline Berger
Teamleiterin Customer Service
Telefon: 06196 5828-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de



Marlis Hennek
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-210
E-Mail: marlis.hennek@bme.de



Tina Nikolov
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-256
E-Mail: tina.nikolov@bme.de

Bei Fragen zu **Seminarinhalten** helfen Ihnen gerne:



Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de



Dorit Stelz
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-250
E-Mail: dorit.stelz@bme.de

Adressänderungen nehmen wir gerne unter adresse@bme.de oder Telefon 06196 5828-219 entgegen.



Druckprodukt mit finanziellem

Klimabeitrag

ClimatePartner.com/53323-2601-1010



ECHTE STIMMEN – ECHTE ERFAHRUNGEN

Intensives Seminar mit engem Praxisbezug mit vielen Übungen. Auf jeden Fall empfehlenswert!

David Drobny, Schäfer Werkzeug- und Sondermaschinenbau GmbH

Seminar „Souverän handeln in schwierigen Situationen“

Praxisnah und kompetent, super verständlich, ein Must-have für IT-Einkäufer.

Daniela Reichenbach, BS|Energy

Seminar „Technikwissen für den IT-Einkauf“

Sehr kurzweilig, praxisnah und lehrreich für den Verhandlungsallday.

Ulrike Altmaier, AIOS GmbH

Seminar „Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf“

Es ist sehr Informativ und man lernt in der kurzen Zeit sehr viel. Mir hat es Sicherheit für die Zukunft gegeben.

Nicole Vzapla, Karl Koerschulte GmbH

Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“

