

4. BME-PRAXISFORUM

Vertragsgestaltung und -management im Einkauf

19. FEBRUAR 2026 | ONLINE



Verträge verhandeln, gestalten, verwalten – viel mehr als eine juristische Pflicht!

- Angesichts geopolitischer Krisen und zunehmender Regulatorik: Mehr Geschwindigkeit und Flexibilität im Vertragsmanagement erzielen
- Vertragsziele richtig formulieren, um sich vor Risiken zu schützen
- Contract Management mit Copilot & Co.: Intelligente Unterstützung verbessert Transparenz, Analyse und Flexibilität – machen Sie Ihre Verträge messbar!
- Vertragsverhandlung und -gestaltung: agil, kreativ und schnell mit Speed Dating und kreativen Workshops anstelle eines langen RfP-Prozesses

ZUSÄTZLICH BUCHBARER ONLINE-WORKSHOP

FREITAG, 20. FEBRUAR 2026

KI in der Verhandlungsführung – Potenziale und Grenzen für das Vertragsmanagement



Moderation:

Gerónimo Fritsch, Global Head of Legal & Compliance, Balluff GmbH

09.45	Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung, Einführung in das Eventtool
10.00	Aktuelle Herausforderungen für die Vertragsgestaltung im Einkauf <ul style="list-style-type: none">■ Geopolitische und wirtschaftliche Risiken: Vertragsziele richtig formulieren, um sich vor Risiken zu schützen■ Erfolgreiche Vertragsgestaltung mit strategischen Lieferanten vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen■ Rechtssichere Vertragsgestaltung und Umgang mit Leistungsstörungen bei internationalen Verträgen■ Rechtliche Möglichkeiten beim Lieferantenmanagement: Die Verantwortlichkeit des Lieferanten für die Produkte seiner Vorlieferanten gegenüber Kunden und Dritten <p>Marco Hero, Partner, Schiedermaier Rechtsanwälte</p>
10.45	Herausforderungen bei Legal & Einkauf im KI-Einsatz <ul style="list-style-type: none">■ Governance: KI-Richtlinien als Fundament■ Generative AI: Regeln für den sicheren Einsatz im Unternehmen■ Erste Ansätze bei Balluff: Entity Management & Contract Lifecycle Management (CLM) <p>Gerónimo Fritsch, Global Head of Legal & Compliance, Balluff GmbH</p>
11.15	Contract Management – was heute schon mit Copilot & Co. möglich ist <ul style="list-style-type: none">■ 3 Ebenen von Digitalisierung im Vertragsmanagement: Dokumentenverwaltung, Workflow-Automatisierung, Intelligente Unterstützung■ Copilot Use Cases aus der Praxis: Vertragszusammenfassung, Risiko- oder Abweichungsanalyse, Recherche in Vertragsarchiven, Unterstützung in Outlook/Teams bei Vertragsverhandlungen■ Copilot Studio & Power Automate als nächster Schritt: Eigene kleine Vertragsassistenten bauen: Vertragsdaten aus SharePoint oder Teams-Ordnern abrufen■ Standardfragen automatisch beantworten und automatische Reminder/Workflows bei Fristen oder Signaturen■ Weitere Praxisbeispiele und Fazit & Ausblick <p>Matthias Osamaston, Global Commodity Manager, Balluff EMEA</p>
11.45	Kaffeepause
12.00	„Meet the Speaker“ und Diskussionsrunde: Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit den Referenten des Vormittags
12.45	Mittagspause
13.45	Sourcing und Verhandlungen 2026: Agilität, die Komplexität bändigt! <ul style="list-style-type: none">■ Marktüberblick in Rekordzeit: Das Speed-Dating-Format■ Kreative Köpfe vereinen: Kollaboration statt langwieriger RFPs■ Onsite Negotiation Reloaded: Wo Tradition auf Agilität trifft <p>Heiko Bette, Head of Digital Procurement, Bayer AG</p>
14.15	Herausforderungen in Vertragsmanagement-Projekten <ul style="list-style-type: none">■ Vertragsmanagement: Was umfasst es?■ Business Case: Risiken frühzeitig erkennen, wirtschaftlich handeln – die Benefits von Vertragsmanagement und Konflikte in der Zielerreichung■ Wie kann Vertragsmanagement strukturiert eingeführt werden?■ Ressourcen und Change Management: Typische Fallstricke und Schwierigkeiten bei der Projektorganisation■ Fazit & Handlungsempfehlungen <p>Sandra Kleinejasper, Advisor Compliance & Sustainability, Contract und Risk Management</p>
14.45	Verträge neu gedacht: Wie Low-Code und AI das Vertragsmanagement im Einkauf transformieren <ul style="list-style-type: none">■ Low-Code statt Legacy: Unser Weg zum flexiblen Vertragsmanagement■ Von PDFs zu Datenpunkten: Verträge strukturieren mit AI■ Scoring & Decision Trees: Verträge messbar machen■ Vom Verwalten zum Verwerten: Daten als Mehrwert im Einkauf <p>Brajan Gatys, Senior Procurement Manager, Personio</p>
15.15	Abschlussrunde & Ausblick: Wie bereiten wir uns heute auf Vertragsfragen von morgen vor?
15.30	Ende des Praxisforums



KI in der Verhandlungsführung – Potenziale und Grenzen für das Vertragsmanagement

WORKSHOPZIEL

Die Integration Künstlicher Intelligenz verändert die Art und Weise, wie Verhandlungen vorbereitet, durchgeführt und nachbereitet werden. In diesem Workshop erfahren Sie, welche KI-Tools bereits heute zur Verfügung stehen und wie diese effektiv in der Verhandlungspraxis eingesetzt werden können. Der Fokus liegt dabei auf der praktischen Anwendung sowie der Einschätzung von Chancen und Risiken verschiedener KI-Systeme im Verhandlungskontext. Zudem erfolgt eine Einordnung des Themas in Bezug auf den EU AI Act.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Vertragsmanagement und Verhandlungsführung, die ihre Verhandlungskompetenz durch den gezielten Einsatz von KI-Tools erweitern möchten.

INHALTE

Grundlagen und Überblick

- Überblick über verfügbare KI-Tools und deren Einsatzmöglichkeiten
- Chancen und Grenzen von KI in Verhandlungsprozessen

KI-gestützte Verhandlungsvorbereitung

- Analysieren und Zusammenfassen von umfangreichen Verhandlungsdokumenten und Kommunikationsverläufen
- Auswerten von Marktdaten und Entwicklungen
- Training von Verhandlungssituationen durch KI-gestützte Gesprächssimulatoren

KI während der Verhandlung

- KI-gestützte Argumentationshilfen
- Integration von KI in Online-Verhandlungen

Nachbereitung und Optimierung

- Automatisierte Analyse von Verhandlungsergebnissen
- KI-gestützte Dokumentation
- Lernende Systeme zur kontinuierlichen Verbesserung

Praxisübungen und Anwendungsbeispiele

- Hands-on-Übungen mit ausgewählten KI-Tools
- Fallstudien aus der Unternehmenspraxis
- Entwicklung individueller Implementierungsstrategien

METHODIK

Kombination aus Fachvorträgen, interaktiven Übungen und Praxisbeispielen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, ausgewählte KI-Tools selbst zu testen und deren Einsatzmöglichkeiten zu evaluieren.

WORKSHOPLEITERIN

Dr. Agnes Kunkel verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Verhandlungsführung. Sie ist zertifizierte KI-Expertin (Technische Universität Delft) und berät Unternehmen bei der digitalen Transformation und Integration von KI-Lösungen. Sie ist Autorin des Buches „Verhandeln nach Drehbuch“ und gefragte Referentin zum Thema KI in Einkauf, Vertrieb und Compliance.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.



Vertragsgestaltung und -management im Einkauf

ZUM FORUMSINHALT

Die Wirtschaftslage bleibt angespannt und in unserer vernetzten und globalen Welt verändern sich Märkte, Risiken und Lieferantenbeziehungen konstant und oft sehr schnell. Die „Nexperia-Chip-Thematik“ ist nur das aktuellste Beispiel. Geopolitische Krisen, Regulierung, neue Zölle sowie die Digitalisierung und deren Auswirkung haben einen direkten Einfluss auf die Gestaltung und das Monitoring der Einkaufsverträge. Das Vertragsmanagement ist ein wichtiges Instrument, das jedes Unternehmen heute einsetzen sollte, um Transparenz und Handlungsfähigkeit zu erzielen. Angesichts andauernder geopolitischer Risiken kann die Bedeutung der Einkaufsverträge und eines optimierten, digitalen Vertragsmanagementsystems nicht hoch genug eingeschätzt werden. Die Herausforderung besteht darin, im gesamten Vertragsprozess schneller und flexibler zu werden – weil die komplexe Wirtschaftslage es erfordert. Zudem werden Einkaufsverträge immer mehr zu einem strategischen Steuerungsmechanismus. Durch die Integration von KI können moderne Vertragsmanagement-Tools etwa bei der Erstellung und Analyse von Verträgen helfen oder potenzielle Risiken entdecken. Es gibt hier viele Möglichkeiten, aber auch viele Fragen.

Treffen Sie am 19. Februar 2026 Ihre Fachkolleginnen und -kollegen und Experten zum Austausch über aktuelle Themen des Einkaufsrechts und Vertragsmanagements und erfahren Sie:

- wie Verträge schneller verhandelt und vereinbart werden können
- welche Vertragsarten aktuell und in Zukunft eine Rolle spielen
- wie KI im Contract Lifecycle Management eingesetzt werden kann

Freuen Sie sich auf:



Best-Practice-Vorträge:

Lernen Sie von anderen, erfahren Sie aktuelle Insights und hören Sie spannende Konzepte und Lösungen für Ihr Vertragsmanagement



„Meet the Speaker“ nach jedem

Themenblock: Stellen Sie den Referenten Ihre Fragen



Erhalten Sie **alle freigegebenen Präsentationen** im Nachgang



Workshop: Zuhören, diskutieren, Wissen mitnehmen! Bringen Sie sich auf den aktuellen Stand

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Mit diesem Praxisforum richten wir uns branchenübergreifend an Fach- und Führungskräfte folgender Bereiche: Contract Management im Einkauf, Strategischer Einkauf und Supply Chain Management, Organisation, Prozesssteuerung und IT, Recht und Vertragsmanagement, Steuern, Finanzen und Risikomanagement.

SPRECHEN SIE UNS AN

INHALTLCHE FRAGEN



Daniela Schulz
Tel.: 06196 5828-243
daniela.schulz@bme.de

ANMELDUNGEN



Jacqueline Berger
Tel.: 06196 5828-200
jacqueline.berger@bme.de

PARTNER/AUSSTELLER



Ilka Schaper
Tel.: 06196 5828-152
ilka.schaper@bme.de



anmeldung@bme-akademie.de
www.bme.de/vertragsmanagement

[Jetzt anmelden!](#)



BME Akademie · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

322602001

Ja, ich möchte online am 4. BME-PRAXISFORUM „Vertragsgestaltung und -management im Einkauf“ teilnehmen:

- Praxisforum + Workshop
- Praxisforum
- Ich kann nicht teilnehmen.

Bitte senden Sie mir (ca. 3 Wochen nach Veranstaltung) einen Link zum Download der von den Referenten freigegebenen Tagungsunterlagen zum Preis von 99,- € zu.

Teilnehmer 1

Name	Vorname
------	---------

Position	Abteilung
----------	-----------

Telefon	
---------	--

E-Mail	
--------	--

Teilnehmer 2

Name	Vorname
------	---------

Position	Abteilung
----------	-----------

Telefon	
---------	--

E-Mail	
--------	--

Firma

Firma	
-------	--

Straße/Postfach	PLZ/Ort
-----------------	---------

Branche	
---------	--

Datum/Unterschrift	X
--------------------	---

gleichzeitige Buchung -20%



Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
-----------	--

Straße/Postfach	
-----------------	--

PLZ/Ort	
---------	--

Mitarbeiter: bis 50 51-100 101-250 251-500 501-1000 über 1000

FOR-VER

Folgen Sie uns auf



Informationen

Termine

Praxisforum:

Donnerstag, 19. Februar 2026 09.45 – 15.30 Uhr

Workshop:

Freitag, 20. Februar 2026 09.00 – 16.00 Uhr

Teilnahmegebühren

Praxisforum + Workshop

895,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum

595,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr 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 der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Online-Teilnahme an der Veranstaltung
- Vortragsunterlagen (soweit von den Referenten freigegeben)

Zugangsdaten

Die Einwahladaten gehen den Teilnehmern ca. 1-2 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu. Bitte beachten Sie daher, dass die Angabe der E-Mail-Adresse des Teilnehmers erforderlich ist.

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. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, vorgesehene 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.

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

Bildquelle: shutterstock.com/Pressmaster

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Dokument die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.