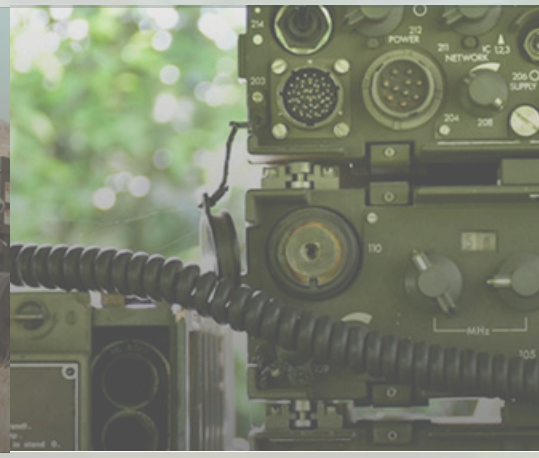
BME
SICHERHEIT &
VERTEIDIGUNG

2. BME Netzwerktreffen Defence

Beschaffung in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

8./9. Dezember 2026 | Kongress Palais Kassel





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

Official Partner SVI-Connect.com BDSV & BME

in Kooperation mit

REGIONALMANAGEMENT NORDHESSEN
Gemeinsam.Zukunft.Gestalten.

SICHERHEIT & VERTEIDIGUNG

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

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

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

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







Maximale Performance für Einkauf und Lieferkette:

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



Unsere Referentinnen und Referenten



Tanja Heinemann
SVP Procurement
KNDS Deutschland GmbH & Co. KG



Marc Kicinski, Einkaufsleiter BU
Taktische Fahrzeuge
Rheinmetall AG



Dr. Marcello Mariucci
Geschäftsführer
Elettronica GmbH



René Gassen
Abteilungsleiter KDL/Einkauf
BAAINBw



Gerrit Beyer
Head of Programme
Procurement for Space Systems
Airbus



Markus Schebitz
Partner
Head of Procurement Europe
Oliver Wyman



Robert Schwarz
Director RampUp & Transformation
KNDS Deutschland



Prof. Dr. Michèle Knodt
Leitung
Hessisches Drohnenkompetentzentrum



Mattia Nelles
CEO
Deutsch-Ukranisches Büro



Olaf Holzgrefe
Head of SVI-Connect
BME e.V.

Unsere Referentinnen und Referenten



Kai Georg Bachmann
Geschäftsführung
Regionalmanagement Nordhessen



Carsten Rahier
Vorstandsvorsitzender,
HESSENMETALL



Coralie Zilch
Geschäftsführerin
Verband der Metall- und Elektro-Unternehmen Hessen



Dr. Johannes Loheide
Staatssekretär
Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum



Mirjam Zeller
Leiterin Defence Procurement Hub
BME e.V.



Manuel Hartmann
Vice President Procurement Digitalisation & Excellence
TKMS GmbH



Robert Wallenhauer
Journalist
Security.Table

Pre-Conference Day, Dienstag, 8. Dezember 2026

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

16:00-17:30

Interaktiver Workshop - Insights SVI in zwei Gruppen
exklusiv für Einkäufer und Lieferanten

Gruppe 1: „outside-in“
Welche Überlegungen es anzustellen gilt, einen **erfolgreichen Einstieg in die SVI** zu planen?
Wie werden aus heutigen Produkten und Fähigkeiten ein militärisch relevantes Angebot? Wer ist mein Kunde? Teilnehmer: **vertrieblicher Hintergrund und interessiert sich als Lieferant in der SVI zu etablieren**

Gruppe 2: „inside only“ - Einkäufer exklusiv
Exklusiver Erfahrungsaustausch unter Einkäufern in der SVI. Eine Abfrage der aktuellsten und spannendsten Themen rund um ein **resilientes Lieferantennetzwerk, Ramp-up, Komplexitätsbewältigung sowie spezifische Prozessfragen** erfolgt im Vorfeld zum Workshop und wird nach Priorisierung der Teilnehmer vorbereitet. Der Austausch findet unter Anwendung der Chatham House Rules statt und eine Teilnahme ist nur für Mitarbeiter aus dem Bereich Einkauf und Supply-Chain Management aus Firmen aus dem Sicherheits- und Verteidigungsbereich möglich.

Bernhard Pöltl, **T60 Consulting GmbH**

18:00 SVI-Connect vor Ort

Meet&Greet von Einkäufern und Lieferanten der Matchmaking Plattform



19:30 Networking Evening Reception

Opening Speech: "Die zweite Frontlinie: die industrielle Lieferkette
Wie Defence Supply Chains zum strategischen Erfolgsfaktor werden“
Dirk Weinelt, CEO, **Scalian**

Grußwort
Dr. Johannes Loheide, **Staatssekretär im Hessischen**
Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum

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

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

Hauptkongresstag, Mittwoch, 9. Dezember

08:30	**Check-In der Teilnehmenden mit Kaffee und Tee**
09:00	**Eröffnung der Veranstaltung durch den Vorsitzenden Robert Wallenhauer, Journalist, Security.Table, table.media** **Grußwort der Gastgeber in Nordhessen "TechHub SVI Mittlere Kräfte"** Kai Georg Bachmann, Geschäftsführung, **Regionalmanagement Nordhessen** Carsten Rahier, Vorstandsvorsitzender, **HESSENMETALL** Coralie Zilch, Geschäftsführerin, **Verband der Metall- und Elektro-Unternehmen Hessen**
09:30	**On-stage CPO Panel: Mission Supply Chain - Der strategische Einkauf als Erfolgsfaktor der Verteidigungsindustrie** • Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Resilienz Ihrer Lieferketten zu stärken? • Wo sehen Sie aktuell die größten Beschaffungsrisiken? • Wie gelingt der Spagat zwischen Geschwindigkeit, Qualität und Kosten? • Welche Rolle spielen Digitalisierung und KI im Einkauf der Zukunft? Tanja Heinemann, SVP Procurement **KNDS Deutschland GmbH & Co. KG** Marc Kicinski, Einkaufsleiter BU Taktische Fahrzeuge, **Rheinmetall AG** **Moderation:** Dr. Lars Kleeberg, Hauptgeschäftführer, **BME e.V.**
10:00	**Defence Ramp-up – Warum der Einkauf jetzt zum Produktionsfaktor wird** • Vom Kostenoptimierer zum Treiber des Produktionshochlaufs • Neue Lieferanten gewinnen und industrielle Kapazitäten mobilisieren • Ramp-up Readiness durch abgesicherte Kapazitäten und Lieferfähigkeit • Mit AI im Einkauf Geschwindigkeit schaffen • Vom Einzelprojekt zu skalierbaren System **Markus Schebitz, Partner, Head of Procurement Europe, Oliver Wyman**
10:20	**Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung**
11:20	**Ground Control to Supply Chain: Die Zukunft der Raumfahrt gestalten: Resilienz, Kooperation und Innovation** • Raumfahrt im Spannungsfeld von Sicherheit, Souveränität und Wachstum • Beschaffung als Enabler resilienter und sicherer Wertschöpfungsnetzwerke • Partnerschaften neu denken: Von klassischen Zulieferern zu Innovationsökosystemen • Von der Technologie zur Wirkung: Erfolgsstrategien für die Raumfahrt von morgen Gerrit Beyer, VP Procurement Space Systems, **Airbus**
11:40	**Auftraggeber Bundeswehr – Perspektiven für kleine und mittlere Unternehmen** • Materielle Einsatzbereitschaft mit dem Ziel der Kriegstüchtigkeit • Bedeutung der Mitwirkung kleiner und mittlerer Unternehmen • Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) als ein wichtiger Teil der Bundeswehrbeschaffung • Zugangsmöglichkeiten zum Auftraggeber Bundeswehr René Gassen, Direktor, Abteilungsleiter KDL/Einkauf**, BAAINBw**
12:00	**reserviert für** Capgemini

12:20

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

Pitch 1: Packaging as a Service: Resiliente Lieferketten durch intelligentes Supply- und Beschaffungsmanagement
Silvia Meinecke, Head of Business Development, **DELTA Packaging Services**

Pitch 2: Resiliente und skalierbare Schnelllauftore vom Weltmarktführer
Jan Hauffe, Leiter Nachhaltigkeit Vertrieb, **EFAFLEX Tor- und Sicherheitssysteme GmbH & Co. KG**

Pitch 3: CERTANIA Industrial Analytics GmbH

Pitch 4: Trusted Partnership. Secure Solutions. - Production Excellence und Lieferkettenresilienz in der Werkzeugindustrie
Pedro Araujo, Business Development Manager Germany, Fabian Hübner, Global Business Development Manager, **Walter Tools**

13:00

Mittagessen mit Networking in der Ausstellung

Panel: Finanzielle Resilienz für die Verteidigungsindustrie - Wie Supply Chain Finance Lieferanten stärkt und Wachstum ermöglicht

- Supplier Deep Financing

14:30

Axel Graeff, **HELABA**
Manuel Hartmann, Vice President Procurement Digitalisation & Excellence, **TKMS GmbH**

15:00

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

Pitch 1: Digitale Umsetzung von widerstandsfähigen Lieferketten, punktgenauer Logistik für einen starken Einkauf!
Alexander Baumgartner, **evia GmbH,** Ulrich Jostwerner, **amotIQ automotive GmbH**

Pitch 2: Warum technische Dokumentation ein kritischer Liefergegenstand in Defence-Projekten ist
Marco Horst, **Tanner AG**

Pitch 3: Sichere Lieferketten durch moderne Qualitätssicherung und lückenlose Nachweisfähigkeit
Hendrik Rönnfeldt, Sales Development Manager, **Carl Zeiss IQS Deutschland GmbH**

Pitch 4: Welcome to the Classified Gym! VS-NfD-ready? Or Just a Gym Member?
Dennis Füller**, INFODAS GmbH**

15:40

Der Mittelstand als entscheidender Innovationsmotor der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

- die Möglichkeiten neue Partnerschaften zu etablieren
- Kooperation von Politik, Beschaffung, Systemhäuser und Mittelstand - Offene Fragen
- Verlässliche Rahmenbedingungen, partnerschaftliche Zusammenarbeit und frühzeitige Einbindung des Mittelstands für Innovationskraft, Resilienz und technologische Souveränität

Dr. Marcello Mariucci, Geschäftsführer
Elettronica GmbH, Vorstand und Leiter Mittelstand Deutsche Wehrtechnik @DWT

16:00	**Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung**
16:30	**Mission unterer Luftraum: Forschung, Erprobung und Transfer am Hessischen Drohnenkompetenzzentrum** · Einblick in Aufbau, Ziele und Aktivitäten des HDKZ · Vorstellung der neuen Missionen rund um Drohnendetektion und den Schutz Kritischer Infrastrukturen · Praxisnahe Erprobung neuer Technologien unter realen Bedingungen am Kassel Airport ·Beteiligungsmöglichkeiten für Unternehmen – von Testkampagnen und Demonstrationen bis zu gemeinsamen Innovationsprojekten Prof. Dr. Michèle Knodt, Leitung, **Hessisches Drohnenkompetentzentrum**
16:50	**RampUp – Wie KNDS die industrielle Transformation gestaltet** Robert Schwarz, Director RampUp & Transformation, **KNDS Deutschland**
17:10	**NO UKRAINE, NO RELEVANCE? Von R&D zur Front: Die Ukraine als Entwicklungspartner für Europas Defence-Industrie** Mattia Nelles, CEO, **Deutsch-Ukranisches Büro**
17:30	**Abschließende Worte und Ende des Netzwerktreffens**

Partner und Aussteller



AEROWEST

Capgemini

CERTANIA
INDUSTRIAL ANALYTICS

DELTA
PACKAGING, SERVICES & SOLUTIONS

EFAFLEX
safe high-speed doors

eVIA
Your partner for digital transformation

AMOTIQ
automotive

FOM
Hochschule

Helaba

infodas

kaiserkraft
works.

LivEye

OLIVER WYMAN
A MARSH BUSINESS

SCALIAN
GERMANY

REYHER

T60

TANNER

WALTER

W.I.S.

ITK
EINKAUF
EINE LÖSUNG DER
Xt
Supply

ZEISS



INFORMATIONEN

TERMIN

8.-9. Dezemnber 2026

Kassel Kongress Palais

Holger-Börner-Platz 1, 34119 Kassel

8. Dezember : Workshop-Tag & Abendveranstaltung
9. Dezember : Konferenztag

PREISE

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

Konferenz + Workshops: 945,– €

Konferenz: 695,– €

Für Beratunsunternehmen

Konferenz (inkl. Evening Reception)

1.495,– €

ABENDVERANSTALTUNG

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

HOTEL

H4 Hotel Kassel

Baumbachstr. 2/Stadthalle
34119 Kassel

Bitte nutzen Sie eine der gängigen Buchungsplattformen.

ÄNDERUNGSVORBEHALTE

Der BME e.V . istberechtigt, notwendige organisa torische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmenden nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durch zuführen. Darüber hinaus ist der BME e. V. befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu erset zen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

RÜCKTRITT / STORNIERUNG

Bei Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Der Rücktritt muss schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

DATENSCHUTZ / AGB

Informationen,wiewirmit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter: www.bme.de/info/datenschutz.
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e. V., zu finden unter www.bme.de/agb. Änderungen vorbehalten.

VERANSTALTER

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. –
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn
Tel.: +49 6196 5828200
Fax: +49 6196 5828299
EMail: anmeldung@bme.de

WWW.BME.DE





Bildquellen: Freepik.com,Unsplash.com

Ansprechpartner



Roland Knoor

Sales & Ausstellung

roland.knoor@bme.de



Eva-Maria Winteroll

Konzeption & Referenten

eva-maria.winteroll@bme.de

BME
SICHERHEIT &
VERTEIDIGUNG