



CURRICULUM

Indirekter Einkauf



WÄHLEN SIE AUS FOLGENDEN THEMEN:

- + Indirekter Einkauf
- + Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis
- + Verhandeln im Indirekten Einkauf
- + Einkauf von Marketingleistungen
- + Einkauf von Professional Services
- + Geschäftsreise-Einkauf 4.0
- + Grundlagen Fuhrparkmanagement
- + IT-Einkauf in der Praxis
- + Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand
- + Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B



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.

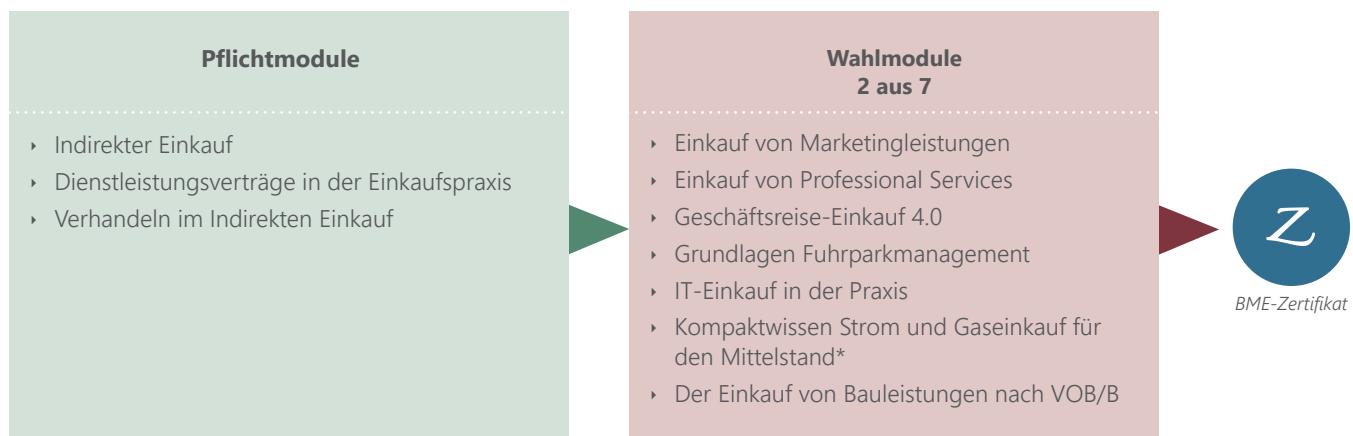
Das Curriculum „Indirekter Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für professionelles Handeln im Indirekten Einkauf wesentlich sind: von den Zielen und Beschaffungsinstrumenten, über Strategien und Verhandlungskompetenzen, bis hin zu Vertragsfragen und Controlling.

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 auf einen Blick

- ⊕ 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!



* Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.

Termine und weitere Informationen zu den einzelnen Modulen entnehmen Sie bitte den folgenden Seiten sowie den dort angegebenen Internetseiten. Alle Module sind sowohl separat als auch als Teil des Curriculums buchbar.

Ihre Ersparnis: Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!

WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

Fragen zu Kursinhalten:

Anna Riedl

06196 5828-253

anna.riedl@bme.de



Fragen zu Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen:

Jacqueline Berger

06196 5828-200

jacqueline.berger@bme.de



Tina Nikolov

06196 5828-256

tina.nikolov@bme.de





Indirekter Einkauf

 bme.de/bek-ind

SEMINARINHALTE

- Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs
- Einbindung des Einkaufs
- Portfolio-Management im Indirekten Einkauf
- Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen
- Erfolgsmessung und Zieldefinitionen für den Indirekten Einkauf
- Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

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

SEMINARLEITUNG

Hanno Dettlof



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS

				€ <small>zzgl. MwSt.</small>		PRÄSENZ/ONLINE
17. – 18.03.2026	NÜRNBERG	352603024	1.495,-			
30.06. – 01.07.2026	ONLINE	382630624	1.495,-			
08. – 09.09.2026	DÜSSELDORF	352609004	1.495,-			
24. – 25.11.2026	ONLINE	382631120	1.495,-			



Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis

 bme.de/rec-dlv

SEMINARINHALTE

- Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen, zielführend vorbereiten
- Berührungspunkte zu einem besonderen rechtlichen Umfeld erkennen und berücksichtigen
- Sinnvollen Vertragsaufbau wählen, um gefährliche Abgrenzungen, Lücken und Unklarheiten zu verhindern

METHODIK

Vortrag, Gruppenarbeit, Erörtern konkreter Fälle, Besprechung Ihrer Beispiele

SEMINARLEITUNG

RA Claudia Zwilling-Pinna



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS

				€ <small>zzgl. MwSt.</small>		PRÄSENZ
03. – 04.03.2026	DÜSSELDORF	352603007	1.495,-			
23. – 24.04.2026	NÜRNBERG	352604027	1.495,-			
19. – 20.10.2026	HAMBURG	352610022	1.495,-			
08. – 09.12.2026	FRANKFURT	352612013	1.495,-			



Verhandeln im Indirekten Einkauf

 bme.de/ver-ind

SEMINARINHALTE

- Voraussetzungen für die Verhandlung
- Ziele der Einkaufsverhandlung
- Was lässt sich verhandeln?
- Besonderheiten des Indirekten Einkaufs
- Monopole und Jahresgespräche

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele und Rollenspiele mit einer Video-Feedbackanalyse

SEMINARLEITUNG

Bernd Sehnert



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS

				€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
03. – 04.02.2026	FRANKFURT		352602002	1.495,-	
07. – 08.05.2026	ONLINE		382630510	1.495,-	
17. – 18.09.2026	MÜNCHEN		352609017	1.495,-	
16. – 17.11.2026	HAMBURG		352611018	1.495,-	



Einkauf von Marketingleistungen

Agenturauswahl – Vergütungsmodelle – Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeit

 bme.de/bek-mkt

SEMINARINHALTE

- Der Markt für Marketingleistungen: ein kurzer Überblick
- Kostenaspekte und Optimierungspotenziale
- Die richtige Marketingagentur: So findet man sie
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur
- Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen
- Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren
- Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten.

METHODIK

Kurvvorträge, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG

Andrea Münch



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS

				€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
10. – 11.06.2026	WIESBADEN		352606003	1.495,-	
08. – 09.12.2026	MÜNCHEN		352612012	1.495,-	

Alle Seminare auch Inhouse buchbar! [@ inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de)



Einkauf von Professional Services

bme.de/bek-ser

SEMINARINHALTE

- Professional Services im geschäftlichen Alltag
- Beschaffungsprozesse professionalisieren
- Bedarfs- und Leistungsbeschreibung
- Dienstleistungsvorauswahl
- Der effiziente Anfrageprozess
- Von Maverick Buying zum strategischen Dienstleistermanagement
- Leistungsüberwachung und Qualitätssicherung
- Hinweise zur Vertragsgestaltung aus Praxissicht

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Initiale Reifegradanalyse (vorab/online), Kurzvorträge, Fallbeispiele, Checklisten, Methoden & Werkzeuge, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG

Gregory N. Vider



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



Geschäftsreise-Einkauf 4.0

Geschäftsreisen effizient einkaufen, digital buchen und smart abrechnen

bme.de/bek-rei

SEMINARINHALTE

- Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer
- Einsparungshebel für Flug, Bahn, Hotel und Mietwagen
- Abbildung des Geschäftsreiseprozesses im Unternehmen
- Der Vertriebsweg Reisebüro
- Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen
- Ausschreibungen und Vergabeprozesse
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Fürsorgepflicht des Unternehmens

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

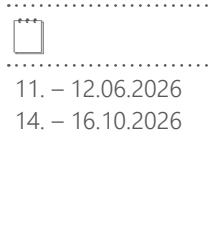
Präsentation, interaktive Internet-Live-Demonstration, Checklisten, Musterausschreibung

SEMINARLEITUNG

Rüdiger Mahnicke



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



LEIPZIG
ONLINE

352606010
382631012

€ zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr

2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE

1. – 3. Tag: 09.30 – 13.00 Uhr



Grundlagen Fuhrparkmanagement



SEMINARINHALTE

- Grundlagen, Organisation und Analysen
- Bedarfsermittlung, Beschaffung und Steuerung
- Finanzierungskonzepte, Outsourcing und Controlling
- Dienstwagenordnung
- Risiko- und Schadenmanagement

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG

André Horl



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



03. – 04.03.2026
24. – 25.06.2026
28. – 29.10.2026



FRANKFURT
ONLINE
DÜSSELDORF



352603006
382630618
352610035

1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



IT-Einkauf in der Praxis



SEMINARINHALTE

- Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen
- Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten
- Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung
- Auswahl von Systemanbietern bzw. Dienstleistern
- Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis
- Praxis-Tipps für die Software-Beschaffung

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG

Volker Lopp



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



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



Alle Seminare auch Inhouse buchbar! @ inhouse@bme.de



Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand

 bme.de/bek-gas

SEMINARINHALTE

- Energiepreise und deren Zusammensetzung
- Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas
- Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz
- Contracting
- Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom
- Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

SEMINARZIEL

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.

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

Teilnehmern aus Großunternehmen/Konzernen bieten wir ein alternatives Energieseminar an.



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



15. – 16.04.2026
28. – 29.10.2026



HANNOVER
STUTTGART



352604009
352610034



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ

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



Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B

 bme.de/rec-vob

SEMINARINHALTE

- Allgemeines zur VOB/B
- Die VOB/B und das AGB-Recht
- Vergütung nach der VOB/B
- Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme
- Bauverzögerung
- Besonderheiten der VOB/B hinsichtlich der Abnahme
- Mängelansprüche nach der Abnahme
- Zahlungen
- Gegenüberstellung VOB/B und das neue Bauvertragsrecht seit 2018

SEMINARZIEL

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.

METHODIK

Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppendiskussion, Checkliste zur Durchführung von Bauvorhaben

SEMINARLEITUNG

RA Berthold Bockamp



SPAREN SIE 15% DER TEILNAHMEGEBÜHR
BEI BUCHUNG DES CURRICULUMS



07. – 08.05.2026
06. – 07.07.2026
16. – 17.09.2026
13. – 14.10.2026
25. – 26.11.2026



ONLINE
HAMBURG
DÜSSELDORF
ONLINE
LEIPZIG



382630508
352607003
352609016
382631009
352611029



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

ANMELDUNG

06196 5828-200 06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Folgen Sie uns auf



Ja, ich melde mich an wie folgt:

Pflichtmodule

Indirekter Einkauf

Datum



Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis

Datum



Verhandeln im Indirekten Einkauf

Datum



2 Wahlmodule: Wählen Sie aus 7 Kursen

Kurs

Datum



Kurs

Datum



Teilnehmer

Name

Vorname

Position

Abteilung

Telefon

E-Mail

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße

PLZ/Ort

Teilnahmegebühr

Separate Buchung einzelner Kurse: Bei Einzelbuchung der Seminare entnehmen Sie die Preise bitte der jeweiligen Kursbeschreibung. **Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!** Rabatte sind nicht kombinierbar. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Flyers verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

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 verant-

wortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späterem 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.

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 behält auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die vorgesehenen Referenten im

Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehnen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

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 beigefügt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

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: istock.com/ipopba