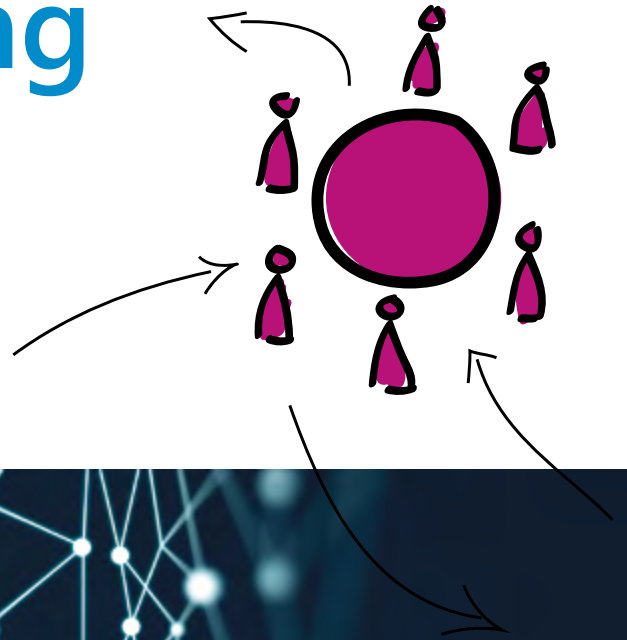




BME-VERANSTALTUNGEN

25
Jahre
BME
AKADEMIE

Digitalisierung und KI



bme-akademie.de



SEMINARÜBERSICHT

	Seite	Sep	Okt	Nov	Dez
Excel für den Einkauf	3	04. – 05. ONLINE	30. – 31. ONLINE		
Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – ein Erfolgsteam für den Einkauf	4	15. ONLINE			
ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1)	5			07. ONLINE	
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)	6			21. ONLINE	
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)	7		13. Frankfurt		
Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf	8	18. – 19. München		27. – 28. Leipzig	
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.	9	17. – 18. ONLINE			09. – 10. Frankfurt
NEU: Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI	10				
NEU: Automatisierung im Einkauf: Programmierung mit KI und Makros/VBA ohne Vorkenntnisse	11				
Build a Bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf mit Microsoft Power Automate	12		09. – 10. Berlin		
Einkauf 4.0 – Are you ready?	13			06. – 07. Nürnberg	
NEU: Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI	14				02. ONLINE
Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen	15		23. – 24. ONLINE		
BME-Masterclass: Digitalisierung im Einkauf	16				11. – 12. Frankfurt
KI im Einkauf – ein Praxisseminar	17	17. Düsseldorf	23. ONLINE		04. ONLINE
NEU: Data-Driven Procurement – KI als Schlüssel für Transparenz und Effizienz	18			25. ONLINE	
Stammdaten 2.0 im Einkauf – KI trifft Praxis	19	22. ONLINE			
NEU: Materialgruppenmanagement mit KI optimieren	20		22. – 23. ONLINE		
BME-Masterclass: KI-Revolution im Einkauf	21		15. – 16. ONLINE		
NEU: Fit für KI – Chancen erkennen, Risiken managen	22		27. ONLINE		08. ONLINE
BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft	23	11. – 12. ONLINE			
BME-Masterclass: Tool Map Digital Procurement Excellence	24		09. – 10. ONLINE		
SAP S/4HANA im Einkauf	25	09. – 10. ONLINE		11. – 12. ONLINE	
Ganzheitliches eProcurement	26		16. ONLINE		



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



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. Farbfiler 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

04. – 05.09.2025 30. – 31.10.2025	ONLINE ONLINE	382530926 382531030	zzgl. MwSt. 895,- 895,-	ONLINE: 1. – 2. Tag: 14.00 – 17.00 Uhr



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



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

15.09.2025	ONLINE	382530925	595,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



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



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 145,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)“ (Seite 6) 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).

07.11.2025	ONLINE	382531103	495,- zzgl. MwSt.	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 „Prompts“ 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



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 145,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1)“ (Seite 5) 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).



21.11.2025



ONLINE



382531116



zzgl.
MwSt.

495,-



ONLINE:
13.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



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 „Prompten“ 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



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).



13.10.2025



FRANKFURT



352510010



zzgl.
MwSt.

895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



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



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



- › 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

Zukunftsblick 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).



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



18. – 19.09.2025
27. – 28.11.2025



MÜNCHEN
LEIPZIG



352509026
352511045



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



EINKAUFsverhandlungen 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



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

17. – 18.09.2025 09. – 10.12.2025	ONLINE FRANKFURT	382530930 352512025	zzgl. MwSt. 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



SEMINARINHALTE

Grundlagen der KI-Integration

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

Excel-Optimierung durch KI

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

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

Word-Dokumentation mit KI-Power

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

Weitere Tipps & Tricks

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



**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

09.02.2026 26.06.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MwSt. 382630208 382630623 595,- 595,-	ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



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

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

17.04.2026	ONLINE	382630407	595,- zzgl. MwSt.	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



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 Plattform (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

09. – 10.10.2025	BERLIN	352510006	1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUF 4.0 – ARE YOU READY?

Die Digitalisierung ist auch im Einkauf ein mächtiges Instrument, um Prozesse schlanker, effizienter und sicherer zu machen, aber auch, um mit ganz neuen Methoden bessere Wertbeiträge für das Unternehmen zu liefern.

Viele Instrumente eines Einkaufs 4.0 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. Das wird oft unterschätzt. In vielen Projekten zur Einführung neuer digitaler Tools liegt der Hauptaufwand daher weniger in der Implementation der neuen Tools als vielmehr darin, nachträglich und mit hohem Aufwand und hohen Kosten erst die entsprechenden Voraussetzungen zu schaffen, damit die neuen Tools ihren vollen Nutzen ausspielen können.

Dieses Seminar unterstützt Sie bei der Erstellung Ihrer eigenen, zu Ihrem Unternehmen passenden Strategie Einkauf 4.0, indem es Ihnen aufzeigt, was mit modernen Methoden und Tools inzwischen alles geht. Es setzt sich aber auch kritisch mit zu erwartenden Problemen und den zu schaffenden Voraussetzungen und begleitenden Maßnahmen auseinander. Sie werden gemeinsam den Einkauf eines virtuellen Unternehmens Schritt für Schritt digitalisieren und sich mit möglichen Hindernissen, notwendigen Voraussetzungen und begleitenden Maßnahmen auseinandersetzen.

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



bme.de/eks-you

SEMINARINHALTE

Digitalisierung 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

Purchase-to-pay

- › Digitale Bedarfserfassung im indirekten Bereich – papierlos, vollständig, genehmigt
- › eCatalogue – das Amazon-Prinzip wird zum Maßstab
- › 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, eInvoicing, Gutschriftsverfahren – Erfassung und Prüfung digital

Supplier-Relationship-Management

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

Sourcing – neue Methoden und Tools

- › Kompletter RfQ in 5 Minuten – machbar, aber komplex
- › 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

Einkauf 4.0 Advanced – eine Übersicht

- › Big-Data – Einkaufscontrolling und Analysen auf neuem Niveau
- › KI, Machine Learning, Verarbeitung natürlicher Sprache, Deep Learning
- › Process Mining – verstecktes Wissen im ERP-System nutzen
- › Chatbots – digitale Assistenten für den Alltag
- › Robotic Process Automation (RPA) – Software-Roboter für Standardprozesse
- › Augmented Reality
- › Internet der Dinge/Cyber-Physische Systeme (CPS) – Einsatz in der Logistik
- › Blockchains – Vertrauen, Transparenz, Sicherheit schaffen

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
- › KPIs – Messung und Verkauf des Erfolgs
- › Entwicklung einer Digitalisierungs-Roadmap für den Einkauf



06. – 07.11.2025



NÜRNBERG



352511013



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 verschiedenen 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



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

02.12.2025	ONLINE	382531222	zzgl. MwSt. 895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



MUSTERVERTRÄGE IM EINKAUF MIT KI ERSTELLEN

**DIGITALE TRANSFORMATION IM VERTRAGSMANAGEMENT – PRAXISWORKSHOP
FÜR DIREKTMATERIAL UND INVESTITIONSGÜTER**

AKTUALISIERT

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



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 Eckpunktlisten
- › 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)
- › Zukunftsausblick: 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. – 24.10.2025



ONLINE



382531026



1.495,-



ONLINE:

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



BME-MASTERCLASS DIGITALISIERUNG IM EINKAUF

VOM ROADMAPPING ZUR PROJEKTSTEUERUNG – KOMPAKT UND PRAXISNAH

Nutzen Sie die Gelegenheit von erfahrenen Experten, Best Practices und Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu erhalten. Ob Automatisierung, Stakeholder-Management oder Prozessharmonisierung – diese Masterclass vermittelt Ihnen die entscheidenden Werkzeuge, um digitale Projekte effizient und zukunftssicher zu realisieren.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die den Einstieg in den digitalen Wandel und die Transformation ihrer Einkaufsprozesse suchen. Im Fokus stehen praxisnahe Grundlagen, strategische Orientierung und das Verständnis für digitale Projekte im Einkauf:

- › Einkäuferinnen und Einkäufer, die erstmals in Digitalisierungs- oder Transformationsprojekte eingebunden sind
- › Einkaufsverantwortliche, die ein grundlegendes Verständnis für digitale Prozesse, Projektmanagement und strategische Steuerung entwickeln möchten
- › Fach- und Führungskräfte, die den digitalen Wandel im Einkauf aktiv mitgestalten und ihre Rolle darin klarer definieren wollen
- › Teams oder Einzelpersonen aus dem Einkauf, die sich auf die bevorstehenden Veränderungen in Organisation, Prozessen und Technologie vorbereiten möchten

METHODIK: Fachvorträge von Experten, interaktive Workshops und Gruppenarbeiten, praxisorientierter Austausch in moderierter Diskussion



bme.de/digitale-projekte



INHALTE

- › Digitale Transformation im Einkauf
- › Stakeholder- und Change-Management
- › Technologien und Tools im Fokus
- › Vom klassischen Einkauf zum agilen Netzwerk – was wir von Spotify lernen können
- › Rechtliche und organisatorische Rahmenbedingungen
- › Praxisorientierte Projektplanung
- › Praxisübungen



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Bianca Scherf
Telefon: 06196 5828-227
E-Mail: bianca.scherf@bme.de



11. – 12.12.2025



FRANKFURT



382511205



zzgl.
MwSt.

1.595,-



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



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?

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



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



- + 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.	
17.09.2025	DÜSSELDORF	352509001	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
23.10.2025	ONLINE	382531035	895,-	
04.12.2025	ONLINE	382531201	895,-	



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



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

25.11.2025	ONLINE	382531127	895, - zzgl. MwSt.	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



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



SEMINARINHALTE

Digitale Trends und Grundlagen des Stammdatenmanagements

- › 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

22.09.2025	ONLINE	382530934	zzgl. MwSt. 895,-	ONLINE: 09.30 – 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



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



22. – 23.10.2025



ONLINE



382531036



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



BME-MASTERCLASS KI-REVOLUTION IM EINKAUF

WERDEN SIE ZUM GAMECHANGER ODER BLEIBEN SIE STEHEN?

Die Masterclass verbindet intensive Wissensvermittlung mit praxisorientierten Gruppenübungen und einem agilen Planungsansatz. Ziel ist es, den Teilnehmern die Fähigkeiten zu vermitteln, KI-Systeme zielgerichtet – unter Berücksichtigung aktueller technologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen – zu beschaffen und zu implementieren. Besonderes Augenmerk liegt auf dem EU AI Act sowie Risiko- und Compliance-Themen. Strategien zum erfolgreichen KI-Sourcing werden in einer interaktiven agilen Planungssession praxisnah entwickelt und erprobt.

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.

bme.de/ki-revolution

INHALTE

Grundlagen und strategische Ausrichtung

- › KI im Einkauf – Potenziale und Grundlagen
- › Agiles Arbeiten im Kontext von KI-Sourcing
- › Compliance und Risikomanagement bei KI-Systemen

Praxisorientierte Anwendung und agile Planung

- › Strategien für den erfolgreichen Einkauf von KI-Systemen
- › Zukunft des Einkaufs und Change Management



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



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Bianca Scherf
Telefon: 06196 5828-227
E-Mail: bianca.scherf@bme.de

15. – 16.10.2025	ONLINE	322510006	zzgl. MwSt. 1.595,-



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



EU AI ACT
Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-V



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 die 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.

27.10.2025 08.12.2025	ONLINE ONLINE	382531041 382531225	zzgl. MwSt. 595,- 595,-	ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



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



bme.de/digital_excellence



INHALTE

- › Digitaler Einkauf der Zukunft
- › Business Intelligence und Datenmanagement als Voraussetzung für den Digitalisierungserfolg
- › Digitale Tools und Fallbeispiele zur Effizienzsteigerung
- › Strategische Lieferantennetzwerke und Kooperationen gestalten
- › Digitale Vernetzung des Einkaufs nach innen und außen
- › KI für den Einkauf nutzbar machen: Von der Recherche bis zur Pilotierung
- › Die strategische Digitalisierung des Unternehmens begleiten und treiben
- › Etablierung agiler Beschaffungsprozesse für innovative Technologien
- › Digitale Innovation von außen
- › Digitalisierung – ohne Mitarbeit(er) wird das nix!
- › Die eigene Organisation neu ausrichten
- › Eigene Digitalisierungs-Roadmap definieren
- › Goodbye Old School Procurement – Welcome To Digital Supply Chain Excellence

„Die Masterclass hat mir einen guten Überblick über die mittlerweile beinahe unzähligen digitalen Einkaufstools vermittelt. Besonders hilfreich war der strukturierte Aufbau bis hin zur Erstellung einer konkreten Digitalisierungs Roadmap für unseren Einkauf.“

Prof. Dr. Elmar Krennmayr MBA,
Abteilungsleiter Einkauf und Logistik,
Energie AG Oberösterreich Services und Digital Solutions GmbH

%

Sie sparen 495,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Tool Map Digital Procurement Excellence“ (Seite 24) zu unserem Paketpreis.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Natalie Popoola
Telefon: 06196 5828-215
E-Mail: natalie.popoola@bme.de

11. – 12.09.2025	ONLINE	382510901	zzgl. MwSt. 1.595,-



BME-MASTERCLASS

TOOL MAP DIGITAL PROCUREMENT EXCELLENCE

(KI-)TOOLS EINORDNEN, KOSTEN/NUTZEN ABSCHÄTZEN, STOLPERSTEINE VERMEIDEN

In dieser Masterclass beschäftigen wir uns mit einkaufsspezifischen digitalen Software-Lösungen – und zwar mit Advanced Technologies von Automatisierung bis KI/GenAI. Wir schauen uns insbesondere 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!



bme.de/toolmap-digital



INHALTE

- › Auswahl und Einsatz von digitalen (KI-)Tools im Einkauf
- › Bedarfs-Spezifikation als Grundlage für die Tool-Auswahl
- › Stammdatenmanagement als Erfolgsfaktor in der Digitalisierung
- › Tools für mehr Effizienz im operativen und strategischen Einkauf
- › Use Cases und Fallstudien am Beispiel ausgewählter Tools
- › Software-Implementierung im Mittelstand und im Konzern
- › Kosten und Nutzen von Software realistisch bewerten
- › Stolpersteine bei der Implementierung vermeiden
- › Stakeholder Management für die digitale Reise



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 495,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Digitaler Einkauf der Zukunft“ (Seite 23) zu unserem Paketpreis.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Natalie Popoola
Telefon: 06196 5828-215
E-Mail: natalie.popoola@bme.de

			zzgl. MwSt.
09. – 10.10.2025	ONLINE	382511007	1.595,-



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



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

09. – 10.09.2025	ONLINE	382530905	zzgl. MwSt.	ONLINE:
11. – 12.11.2025	ONLINE	382531107	895,- 895,-	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



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.



16.10.2025



ONLINE



382531039



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-200 📠 06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



Mehr vom BME auf



Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungstitel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1

Name Vorname
Position Abteilung
Telefon
E-Mail

Teilnehmer 2

-50% **gleichzeitige Buchung**

Name Vorname
Position Abteilung
Telefon
E-Mail
Firma
Straße PLZ/Ort
Telefon
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung
Straße PLZ/Ort

Teilnahmegebühr

Bitte entnehmen Sie die Seminargebühr der jeweiligen Veranstaltungsbeschreibung. Die Teilnahmegebühr für Veranstaltungen zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. ***50% Jubiläumsrabatt** für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** 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 verantwortlich. 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 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.

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, die 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.

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.

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: iStockphoto.com/scoutdoor

Für einen besseren Lesefluss wird in dieser Broschüre die männliche Sprachform als generisches Maskulinum verwendet.