

2. BME Netzwerktreffen Defence

Beschaffung in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

8./9. Dezember 2026 | Kongress Palais Kassel



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



in Kooperation mit

REGIONALMANAGEMENT
NORDHESSEN

Gemeinsam.Zukunft.Gestalten.

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

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

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



Maximale Performance für Einkauf und Lieferkette:

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



Unsere Referentinnen und Referenten



Tanja Heinemann
SVP Procurement
KNDS Deutschland GmbH & Co. KG



Marc Kicinski, Einkaufsleiter BU
Taktische Fahrzeuge
Rheinmetall AG



Dr. Marcello Mariucci
Geschäftsführer
Elettronica GmbH



René Gassen
Abteilungsleiter KDL/Einkauf
BAAINBw



Gerrit Beyer
Head of Programme
Procurement for Space Systems
Airbus



Markus Schebitz
Partner
Head of Procurement Europe
Oliver Wyman



Robert Schwarz
Director RampUp & Transformation
KNDS Deutschland



Prof. Dr. Michèle Knodt
Leitung
**Hessisches
Drohnenkompetenzentrum**



Mattia Nelles
CEO
Deutsch-Ukrarisches Büro



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

Unsere Referentinnen und Referenten



Kai Georg Bachmann
Geschäftsführung
Regionalmanagement Nordhessen



Carsten Rahier
Vorstandsvorsitzender,
HESSENMETALL



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



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



Mirjam Zeller
Leiterin Defence Procurement Hub
BME e.V.



Manuel Hartmann
Vice President Procurement
Digitalisation & Excellence
TKMS GmbH

15:00

Pre-Conference Check-In für alle Teilnehmenden

16:00-17:30

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



Gruppe 1: „outside-in“

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

Gruppe 2: „inside only“ - Einkäufer exklusiv

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



18:00 Uhr SVI-Connect vor Ort

Meet&Greet von Einkäufern und Lieferanten der Matchmaking Plattform

20:00 Uhr Networking Evening Reception

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

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

08:30

Check-In der Teilnehmenden mit Kaffee und Tee

09:00

Eröffnung der Veranstaltung durch den Vorsitzenden von table-media
Grußwort der Gastgeber in Nordhessen "TechHub SVI Mittlere Kräfte"
Kai Georg Bachmann, Geschäftsführung, **Regionalmanagement Nordhessen**
Carsten Rahier, Vorstandsvorsitzender, **HESSENMETALL Nordhessen**
Coralie Zilch, Geschäftsführerin, **HESSENMETALL Nordhessen**

09:20

On-stage CPO Panel: Mission Supply Chain - Der strategische Einkauf als Erfolgsfaktor der Verteidigungsindustrie

- Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Resilienz Ihrer Lieferketten zu stärken?
- Wo sehen Sie aktuell die größten Beschaffungsrisiken?
- Wie gelingt der Spagat zwischen Geschwindigkeit, Qualität und Kosten?
- Welche Rolle spielen Digitalisierung und KI im Einkauf der Zukunft?

Tanja Heinemann, SVP Procurement **KNDS Deutschland GmbH & Co. KG**
Marc Kicinski, Einkaufsleiter BU Taktische Fahrzeuge, **Rheinmetall AG**

09:50

reserviert für Markus Schebitz
Partner | Head of Procurement Europe

OLIVER WYMAN
A MARSH BUSINESS

10:10

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

11:10

Ground Control to Supply Chain: Die Zukunft der Raumfahrt gestalten: Resilienz, Kooperation und Innovation

- Raumfahrt im Spannungsfeld von Sicherheit, Souveränität und Wachstum
- Beschaffung als Enabler resilienter und sicherer Wertschöpfungsnetzwerke
- Partnerschaften neu denken: Von klassischen Zulieferern zu Innovationsökosystemen
- Von der Technologie zur Wirkung: Erfolgsstrategien für die Raumfahrt von morgen

Gerrit Beyer, VP Procurement Space Systems, **Airbus**

11:30

Auftraggeber Bundeswehr – Perspektiven für kleine und mittlere Unternehmen

- Materielle Einsatzbereitschaft mit dem Ziel der Kriegstüchtigkeit
- Bedeutung der Mitwirkung kleiner und mittlerer Unternehmen
- Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) als ein wichtiger Teil der Bundeswehrbeschaffung
- Zugangsmöglichkeiten zum Auftraggeber Bundeswehr

René Gassen, Direktor, Abteilungsleiter KDL/Einkauf, **BAAINBw**

11:50

reserviert für

Capgemini

12:10

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

Pitch 1: Packaging as a Service: Resiliente Lieferketten durch intelligentes Supply- und Beschaffungsmanagement

Silvia Meinecke, Head of Business Development, **DELTA Packaging Services**

Pitch 2: Resiliente und skalierbare Schnellauftore vom Weltmarktführer

Jan Hauße, Leiter Nachhaltigkeit Vertrieb, **EFAFLEX Tor- und Sicherheitssysteme GmbH & Co. KG**

Pitch 3: CERTANIA Industrial Analytics GmbH

Pitch 4: Trusted Partnership. Secure Solutions. - Production Excellence und Lieferkettenresilienz in der Werkzeugindustrie

tba, **Walter Tools**

12:50

Mittagessen mit Networking in der Ausstellung

14:30

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

- Supplier Deep Financing

tba, **HELABA**

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

15:00

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

Pitch 1: Digitale Umsetzung von widerstandsfähigen Lieferketten, punktgenauer Logistik für einen starken Einkauf!

Alexander Baumgartner, amotIQ automotive GmbH

Pitch 2: Warum technische Dokumentation ein kritischer Liefergegenstand in Defence-Projekten ist

Marco Horst, **Tanner AG**

Pitch 3: Sichere Lieferketten durch moderne Qualitätssicherung und lückenlose Nachweisfähigkeit

Hendrik Rönfeldt, Sales Development Manager, **Carl Zeiss IQS Deutschland GmbH**

Pitch 4: tba

Der Mittelstand als entscheidender Innovationsmotor der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

15:40

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

Dr. Marcello Mariucci

Geschäftsführer

Eletronica GmbH, Vorstand und Leiter Mittelstand Deutsche Wehrtechnik @DWT

16:00

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

16:30

Mission unterer Luftraum: Forschung, Erprobung und Transfer am Hessischen Drohnenkompetenzzentrum

- Einblick in Aufbau, Ziele und Aktivitäten des HDKZ
- Vorstellung der neuen Missionen rund um Drohnendetektion und den Schutz Kritischer Infrastrukturen
- Praxisnahe Erprobung neuer Technologien unter realen Bedingungen am Kassel Airport
- Beteiligungsmöglichkeiten für Unternehmen – von Testkampagnen und Demonstrationen bis zu gemeinsamen Innovationsprojekten

Prof. Dr. Michèle Knodt, Leitung, **Hessisches Drohnenkompetenzzentrum**

16:50

Robert Schwarz, Director RampUp & Transformation, **KNDS Deutschland**

17:10

in Abstimmung: Update Ukraine - Keynote Deutsch-Ukrainisches Büro

Mattia Nelles, CEO, **Deutsch-Ukrainisches Büro**

17:30

Abschließende Worte und Ende des Netzwerktreffens

Partner und Aussteller



INFORMATIONEN

TERMIN

- 8.-9. Dezember 2026
Kassel Kongress Palais

Holger-Börner-Platz 1, 34119 Kassel

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

PREISE

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

Konferenz + Workshops: 945,- €

Konferenz: 695,- €

- Für Beratungsunternehmen
Konferenz (inkl. Evening Reception)
1.495,- €

- **Gruppenrabatte***: Bei gleichzeitiger
Anmeldung von mehreren Personen aus
einem Unternehmen gelten folgende
Sonderkonditionen:

* 2. Person zahlt 50 %

* 3. Person zahlt 50 %

ABENDVERANSTALTUNG

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

HOTEL

- **H4 Hotel Kassel**

Baumbachstr. 2/Stadthalle
34119 Kassel

Bitte nutzen Sie eine der gängigen Buchungsplattformen.

ÄNDERUNGSVORBEHALTE

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

RÜCKTRITT / STORNIERUNG

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

DATENSCHUTZ / AGB

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter:

www.bme.de/info/datenschutz.

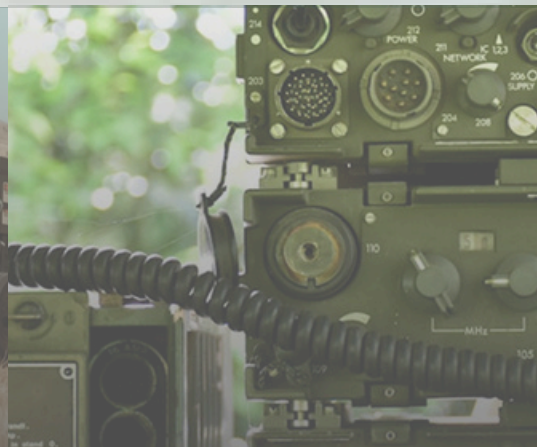
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e.V., zu finden unter www.bme.de/agb.
Änderungen vorbehalten.

VERANSTALTER

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

WWW.BME.DE





Bildquellen: Freepik.com, Unsplash.com

Ansprechpartner



Roland Knoor

Sales & Ausstellung

roland.knoor@bme.de



Eva-Maria Winteroll

Konzeption & Referenten

eva-maria.winteroll@bme.de