

ToolKit Defence

# Procurement & Supply

15. September 2026, darmstadtium I Darmstadt

4 hands-on Workshops an einem Tag - konkrete, einsatznahe Fähigkeitsbausteine für Ihren Eintritt in den Defence Markt, Marktzugangschancen kennen, Potenziale entwickeln, Prozesse aufsetzen



- **Grundlagen öffentliche Beschaffung und Einblicke in das Vergaberecht der öffentlichen Auftraggeber: Akteure und Prozesse verstehen und Eintrittsbarrieren umgehen**
- **Legal, Compliance und Zertifikate: Export-, Außenwirtschafts- & Rüstungskontrollrecht, Qualitäts-, Prozess- & NATO-Standards anwenden**
- **Informations-, Cyber- & KRITIS-Sicherheit verstehen und rechtzeitig einbinden**
- **Supply-Chain-Resilienz: Dual-Sourcing, Near-/Friend-Shoring, kritische Rohstoffe, Munition & Ersatzteile**



## ToolKit Defence

Ihr All-in-one Workshoptag mit den Grundlagen der Defence Beschaffung - den Markt verstehen, Chancen erkennen und Eintrittsbarrieren überwinden

Im Defence-Sektor reicht Rechtskonformität allein nicht aus. Unternehmen müssen laufend regulatorische, sicherheits- und qualitätsrelevante Qualifikationen aktiv pflegen, um Teil der Lieferkette zu werden, sonst drohen:

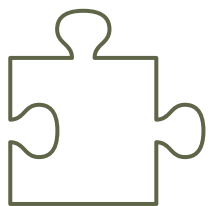
- ✗ kein Zugang zu Ausschreibungen
- ✗ Verzögerungen durch Sicherheitsüberprüfungen
- ✗ Abhängigkeit von einzelnen Monopolisten



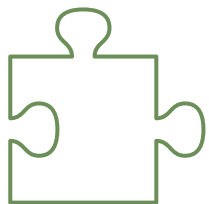
Wir liefern die Lösungsstrategie: Unsere ToolBox bietet einen Überblick über die wichtigsten regulatorischen und strategischen Anforderungen in 4 kompakten Modulen an einem Tag

### Für wen ist das ToolKit konzipiert?

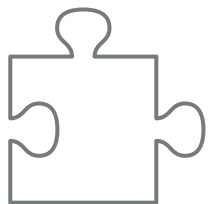
Das **ToolKit Defence Procurement & Supply** richtet sich an alle, die Teil der Lieferkette Defence sind oder Zugang in die Lieferkette zu Primes, Tier 1/Tier 2 Lieferanten oder öffentlichen Beschaffern suchen - **Geschäftsführer, Industry Leads Defence, Business Developer aus Lieferanten, Mittelstand, Start-Ups, Scale-ups**



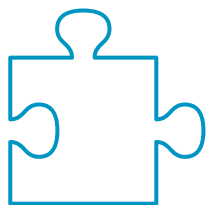
**Workshop A: Beschaffung der Bundeswehr erklärt - Grundlagen Vergaberecht und öffentliche Beschaffung verstehen**



**Workshop B: Legal know-how, Compliance und Zertifikate - den Einkauf im Defence Markt verstehen und rechtssicher aufgestellt sein**



**Workshop C: Supply Chain Strategy & Prozesse: Resilienz, Dual-Sourcing, Near-/Friend-Shoring, kritische Rohstoffe, Munition & Ersatzteile**



**Workshop D: Informations-, Cyber- & KRITIS-Sicherheit, NIS2, Modular Open Systems Approach (MOSA) und technologie-übergreifende Strategien**

# Meet the Experts

ausgewählte Branchenkenner liefern hands-on Wissen für rechtssicheres Agieren im Defence Markt



Dr. Rebecca Schäffer  
Rechtsanwältin und Partnerin  
**avocado rechtsanwälte**



Dr. David Rösch, M.Sc. (LSE)  
Rechtsanwalt | Associated Partner  
**Noerr Partnerschaftsgesellschaft mbB**



Arvid Holzwarth  
Sales Manager,  
**SupplyOn GmbH**



09:00

Check-In der Teilnehmenden mit Kaffee und Tee

09:30

### **Workshop A:**

#### **Beschaffung der Bundeswehr erklärt - Grundlagen Vergaberecht und öffentliche Beschaffung verstehen**

Dr. Rebecca Schäffer  
Rechtsanwältin und Partnerin  
**avocado rechtsanwälte**

### **Workshop B:**

#### **Legal know-how, Compliance und Zertifikate - den Einkauf im Defence Markt verstehen und rechtssicher aufgestellt sein**

- Überblick über regulatorische Rahmenbedingungen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie
- Auswirkungen des Rechtsrahmens auf die Wertschöpfungskette
- Dual-Use, Rüstungsgüter, Kriegswaffen: Welche Stolpersteine gibt es? Was gilt es im Einkauf zu berücksichtigen?
- Fallstudie: Zulieferer für unbemannte Systeme / Drohnen
- Best Practices: Wie bereitet man den Einstieg in den Defense-Sektor optimal vor? Wie schützt man bestehendes ziviles Geschäft und erschließt den neuen Markt?

Dr. David Rösch, M.Sc. (LSE), Rechtsanwalt | Associated Partner  
**Noerr Partnerschaftsgesellschaft mbB**

11:00

Wechselpause mit Kaffee, Tee und Networking

11:30

Zweiter Durchgang der Workshops A und B - Wählen Sie Ihr Thema

13:00

Gemeinsame Mittagspause mit Networking Gelegenheit

14:30

## **Workshop C:**

### **Ramp-Up strategisch planen: Supply Chain Strategy & Prozesse**

- Resilienz und Dual-Sourcing: Near-/Friend-Shoring, Beschaffung kritischer Rohstoffe
- Dual Use Strategien
- Production Ramp-up: Diagnose und Beschleunigung
- Sicherstellung SOP

Arvid Holzwarth, Sales Manager, **SupplyOn GmbH**

## **Workshop D:**

### **Digitale Souveränität, Cyber-Security, NIS2, KRITIS – wie IT Sicherheit im Sicherheits- und Verteidigungsumfeld gestaltet wird**

- Informations-, Cyber- & KRITIS-Sicherheit
- NIS2: Relevanz neuer Cybersicherheitsanforderungen für Auftragnehmer der Bundeswehr (z. B. strengere IT-Sicherheits-, Risiko- und Meldepflichten)
- Modular Open Systems Approach (MOSA) und technologie-übergreifende Strategien

16:00

Wechsellpause mit Kaffee, Tee und Networking

16:30-  
18:00

Zweiter Durchgang der Workshops C und D - Wählen Sie Ihr Thema



## Unsere Partner



## in Kooperation mit



Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

# INFORMATIONEN

## TERMIN

- ▶ 15. September 2026  
darmstadtium  
[Schlossgraben 1 • 64283 Darmstadt](#) •

## PREISE

- ▶ Für Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie und öffentliche Institutionen (inkl. Evening Reception)  
  
**4 Workshops inkl. Abendempfang: 995,-zzgl. MwSt.**  
  
Ausschließlich buchbar für Anwender aus der Industrie
- ▶ 10% Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar!

---

## ABENDVERANSTALTUNG

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

## Teilnahmebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung.

Der BME e.V. ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern.

Darüber hinaus ist der BME e.V. 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.

### 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](http://www.bme.de/info/datenschutz). Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e. V., zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb). Änderungen vorbehalten.

## VERANSTALTER

BME Marketing GmbH  
Frankfurter Straße 27  
65760 Eschborn  
Tel.: +49 6196 5828200  
Fax: +49 6196 5828299  
E-Mail: [anmeldung@bme.de](mailto:anmeldung@bme.de)



Bildquellen: Freepik.com, Unsplash.com

## Ansprechpartner

---



**Roland Knoor**

Sales & Partner

[roland.knoor@bme.de](mailto:roland.knoor@bme.de)



**Eva-Maria Winteroll**

Konzeption & Referenten

[eva-maria.winteroll@bme.de](mailto:eva-maria.winteroll@bme.de)