



15. PRAXISFORUM

BME VALUE DAY mit ZEISS

30. SEPTEMBER – 1. OKTOBER 2026 | OBERKOCHEN



DAS ORIGINAL: Hier treffen sich seit über 15 Jahren Cost Engineering & Einkauf.

- Kosten- und Werthebel in der frühen Phase identifizieren
- Innovationspotenziale mit Lieferanten erschließen
- KI und Digitalisierung im Cost & Value Engineering einsetzen
- + Exklusives Networking und Vorabendevent im ZEISS-Forum
- + Führungen im ZEISS Museum der Optik sowie bei ZEISS Industrial Quality Solutions
- + Workshop am 2. Oktober 2026 „Kosten senken bei neuen und bestehenden Produkten“



DER BME VALUE DAY

Seit über 15 Jahren bringt der BME VALUE DAY die relevanten Köpfe aus Einkauf sowie Cost & Value Engineering zusammen, um aktuelle Case Studies und zentrale Entwicklungen zu diskutieren.

Rund 100 Fach- und Führungskräfte der produzierenden Industrie treffen sich in einem ausgewählten Rahmen, der intensives Networking und persönlichen Austausch auf Augenhöhe ermöglicht. Dabei steht der Wissensaustausch zu Kostenoptimierung, Innovation und neuen Technologien im Fokus der Veranstaltung!



ZEISS ALS PARTNER DES 15. BME VALUE DAY

ZEISS ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen der optischen und optoelektronischen Industrie mit rund 46.600 Mitarbeitenden weltweit in den vier ZEISS Sparten Semiconductor Manufacturing Technology, Industrial Quality & Research, Medical Technology und Consumer Markets.

Die optischen Produkte des Unternehmens werden zur Herstellung von Mikrochips, zur Erforschung von Infektionskrankheiten, für das Qualitätsmanagement bei Elektrofahrzeugen und Windturbinen, zur bestmöglichen Behandlung in der Neuro- und Augenchirurgie oder beim Dreh preisgekrönter Filme eingesetzt.

Gegenwärtig werden 15% des Umsatzes in Wissenschaft sowie Forschung und Entwicklung investiert. ZEISS ist der Überzeugung, dass Innovation und Technologie der Schlüssel für eine nachhaltige Zukunft und Lösungen für globale Herausforderungen sind.



INNOVATION UND TECHNOLOGIE ALS SCHLÜSSEL FÜR DIE ZUKUNFT

Im Spannungsfeld von Einkauf, Cost- & Value Engineering zeigt sich, wie entscheidend die frühzeitige Einbindung in den Produktentstehungsprozess ist, um technologische Spitzenleistungen mit nachhaltiger Wirtschaftlichkeit zu vereinen.

Mit der konsequenten Ausrichtung auf Forschung, Entwicklung und technologische Exzellenz steht ZEISS beispielhaft für die Verbindung von Innovation und wirtschaftlicher Wertschöpfung.

Wertbeiträge transparent machen, Innovationspotenziale heben und gemeinsam Zukunft gestalten – das sind die Themen, die wir beim VALUE DAY diskutieren werden!

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



Natalie Popoola

📞 06196 5858-215

@ natalie.popoola@bme.de

FÜR IHRE ANMELDUNG:



Jacqueline Berger

📞 06196 5828-200

@ jacqueline.berger@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:



Christoph Kunz

📞 06196 5828-150

@ christoph.kunz@bme.de



Svea Oschmann

📞 06196 5828-125

@ svea.oschmann@bme.de





Exklusives Vorabendprogramm: Führungen, Networking und Get-Together im ZEISS-Forum!

ZEISS MUSEUM DER OPTIK

Erleben Sie mehr als 175 Jahre
Innovationsgeschichte hautnah!

Im ZEISS Museum der Optik erleben Sie mehr als 1.000 spannende, oft einzigartige Ausstellungsobjekte. Auf zehn Themenfeldern erfahren Sie Interessantes, Wissenswertes und Unerwartetes über die Entwicklungsgeschichte von Produkt- und Technologiebereichen, die für ZEISS wichtig sind.



Start: 15.15 Uhr und 16.35 Uhr
Dauer: 60 Minuten

ZEISS IQS Customer Center

Innovative Lösungen für messtechnische
Herausforderungen!

Im ZEISS IQS Customer Center wird Ihnen an verschiedenen Stationen präsentiert, wie Messtechnik und Software von ZEISS für eine verbesserte Qualitätssicherung eingesetzt werden kann. Sehen Sie branchenspezifische Lösungen und erleben präzise taktile und optische Messsysteme in Aktion.



Start: 15.35 Uhr und 16.35 Uhr
Dauer: 40 Minuten

*Die Plätze für die o.g. Programmpunkte sind stark limitiert. Wir bitten um verbindliche Voranmeldung.

Abends treffen wir uns für ein Get-Together im ZEISS Forum!

BME und ZEISS laden Sie herzlich zum gemeinsamen Abendessen und Networking ein. Genießen Sie einen entspannten Abend und lernen die anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmer bereits im Vorfeld der Veranstaltung kennen.

17.15 Uhr Start des Abendevents im ZEISS-Forum

18.00 Uhr **Offizielle Eröffnung des Abendevents und des VALUE DAY 2026**



Lothar Färber
Head of Corporate Procurement,
Vice President
Carl Zeiss AG



Dr. Lars Kleeberg
Hauptgeschäftsführer
Mitglied des geschäftsführenden
Bundesvorstands, BME e.V.

18.30 Uhr Gemeinsames Abendessen

21.30 Uhr Ende des Abendevents

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



Moderation: **Lothar Färber**, Head of Corporate Procurement, Vice President, Carl Zeiss AG

08.30 Check-In und Networking in der Ausstellung

09.00 Eröffnung und Begrüßung der Teilnehmer

Kosten- und Werthebel in der frühen Phase identifizieren

09.15 **Kosten unter Druck: Wirksame Hebel in volatilen Zeiten identifizieren**

- Herausforderungen globaler Lieferketten: Geopolitik, Konflikte, Rohstoffverfügbarkeit, Kostensteigerungen
- Frühe Phase: Implementierung von Kosten- und Werthebeln in der Produktentwicklung
- Strategisches Investment in Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz der globalen Lieferkette
- Technologische Innovation zur Differenzierung und Kostenoptimierung nutzen

Sven Jooss, Head of Global Supply Chain, Vice President, Carl Zeiss Microscopy GmbH

09.45 Vorstellung der parallelen Sessions im Plenum, anschließend Wechselpause

10.00 **Parallele Sessions 1 & 2**

Session 1

Industrielle Beschaffung neu denken: Wie digitale Fertigungsnetzwerke Einkauf, Engineering und Produktion verbinden

- Komplexität in der industriellen Beschaffung reduzieren
- Digitale Fertigungsnetzwerke als flexibles Beschaffungsmodell nutzen
- Einkauf, Engineering und Produktion stärker miteinander verbinden

Ole Marx, Regional Sales Director EMEA,
Xometry Europe GmbH

Session 2

Praxisübung: Kostenpotenziale strukturiert aufdecken

- Interaktive Session an einer fiktiven Baugruppe von der Komponentenbetrachtung zur Entwicklung von Optimierungsideen
- Bauteile und Herstellprozesse in Bezug auf Kostenbestandteile verstehen
- Erkenntnisse kreativ nutzen
- Gemeinsam Optimierungsansätze und Maßnahmen zur Erhöhung der Wertsteigerung ableiten

Andreas Ewert, Lehrbeauftragter, Technischen Hochschule OWL; ehem. Ideation Engineer Design to Value, Miele & Cie. KG

10.30 Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

11.00 **Die Kraft der frühen Kooperation:
Zusammenarbeit von Einkauf, Entwicklung und Lieferanten**

- Warum der Schlüssel zu Qualität, Kosten und TTM in der frühen Kooperation von Einkauf, Entwicklung und Lieferant liegt
- Wo liegen Erfolgsfaktoren und Potenziale in der Unternehmensorganisation
- Erfahrungen aus Telekommunikation, Industrie- und Anlagenbau, Automotive, Healthcare und Kreislaufwirtschaft
- Von der Idee zur Umsetzung: Die Rolle des modernen Einkaufs als Bindeglied zwischen Lieferant und R&D

Ludger Mintert, Geschäftsführer, Knepper Holding GmbH

ehem. Head of Strategic Procurement (BHTC), ehem. Snr. Director Global Procurement Engineering (Philips Healthcare), ehem. Head of R&D and Global Product Line Management (Donaldson Filtration)

**Erfahrungsbericht
aus 3 Perspektiven**



Prozesse und Produkte gemeinsam mit Lieferanten optimieren

11.30 Vorstellung der parallelen Sessions im Plenum, anschließend Wechselfpause

11.45 Parallele Sessions 3 & 4

Session 3

Ohne RFQ zum Bestpreis – Wie KI >60% der neu konstruierten Bauteile direkt bei bestehenden Lieferanten beschafft

Ein Beispiel aus dem Maschinenbau zeigt:

- Der Parts-Agent versteht Teile, Stücklisten und Lieferanten.
- Daten werden strukturiert aufbereitet und per Prompt ausgewertet.
- Bauteile werden direkt zum Zielpreis bestellt.
- wie Sie Ihre Lieferanten auf der KI-Reise mitnehmen.

Steffen Loose, Manager Business Development
Enterprise, PartSpace GmbH

Session 4

Digitalisierung: Faktenbasierte Entscheidung durch Kostentransparenz & Komplexitätsreduzierung

- Schnelle und eingängige Ermittlung von Kostentreibern und Veränderungen
- Digitalisierung als Mittel zur Vereinheitlichung der (Kosten-) Kommunikation hinweg über alle Abteilungen
- Potenzial-Ermittlung und Empfehlung für den Einkauf
- Umsetzung und Herausforderungen (von der Vision zur Budget Freigabe über die Zusammenarbeit mit IT und Business bis hin zum finalen globalen Roll Out)

David Kassebaum, Total Cost Manager, tesa SE

12.15 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

13.30 Partnerschaftliche Lieferantenentwicklung: Lieferanten befähigen, Effizienzpotenziale zu heben und Kosten zu senken

- Partnerschaftliche Lieferantenentwicklung durch Ausbildung, Qualifizierung und Coaching
- Gemeinsame Identifizierung und Umsetzung von Effizienzpotenzialen
- Transparentes Tracking der Maßnahmen und messbare Kostensenkungen

Marius Pietsch, SCM Excellence Training & Support und

Klaus Männel, Senior Manager Supply Chain Excellence, Carl Zeiss SMT GmbH

14.00 Nachhaltige Produktinnovation mit Lieferanten: Von der Idee zur Umsetzung

- Produkte und Materialien als zentralen Hebel für Nachhaltigkeitsziele verstehen
- Von der Analyse zur Marktreife: RecyclableBlade und GreenerTower
- Lieferanten als Innovationspartner für Umsetzung und Skalierung einbeziehen

Jule Homfeldt, Team Lead Sustainability Implementation, Siemens Gamesa Renewable Energy

14.30 Interaktive Round Tables

Diskutieren Sie mit!

Round Table 1

KI & KI-Agenten für Cost & Value Engineering: Wo gibt es den größten Mehrwert?

- Erfahrungen und Lessons Learned
- Use Cases mit messbarem Nutzen
- Wo lohnt sich der Einstieg?
-

Jean-Christoph Heyne,
Corporate VP Cost & Value Engineering, Siemens

Round Table 2

Kostensenkung durch Innovation mit Lieferanten: Wie wird Lieferanten-Know-how noch besser nutzbar?

- Geeignete Partner identifizieren und entwickeln
- Zusammenarbeit gestalten
- Neue Ideen generieren und umsetzen

Prof. Dr. Elmar Holschbach,
Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement,
Fachhochschule Südwestfalen

Round Table 3

Produktkostenoptimierung: Was funktioniert auch in der Kleinserie?

- Produktkostenorientiertes Ideenmanagement
- Potenziale beim Lieferanten erschließen
- Advanced Purchasing und Früheinbindung

Jannik Laux,
Cost & Value Engineering,
Balluff GmbH
David Wirth,
Cost & Value Engineer, VAT Group



- 15.05 Vorstellung der Round Table-Ergebnisse im Plenum
- 15.20 Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

Potenziale von KI und Digitalisierung im Cost Engineering nutzen

- 15.50 **Wie Automatisierung, KI und KI-Agenten das Cost & Value Engineering verändern**
- Zentrale Hebel für den Einsatz der KI und Automatisierung
 - Typische Use Cases und Erfahrungen aus Tool-Entwicklung und Roll-out
 - Einordnung: Wann reicht klassische Automatisierung – wann sind KI und KI-Agenten sinnvoll?
 - Tool-Integration, Akzeptanz, Verankerung im Arbeitsalltag und Umgang mit Hemmungen gegenüber KI
 - Ausblick Cost Engineering der Zukunft: Möglichkeiten der KI und Machine Learning
- Aksana Svirydava**, Program Manager VA/VE, Knorr-Bremse Rail Vehicle Systems
- 16.20 **Digitalisierung & KI-Einsatz im Cost Engineering: Voraussetzungen, Herausforderungen, Use Cases**
- Integration von KI in bestehende Systeme
 - KI-Assistenten und Vernetzung von Subsystemen
 - KI-gestützte Datengewinnung
- Torsten Nowak**, Vice President Supplier Excellence Management Cost & Value Analysis, Schaeffler Technologies AG & Co. KG
- 16.50 Offene Fragen und Abschlussworte
- 17.00 Ende des BME VALUE DAY 2026

Fachausstellung, Impulse und Expertise beim 15. BME VALUE DAY

Werden Sie jetzt Content Partner und/oder Aussteller auf dem BME VALUE DAY!

Als Partner sind bereits dabei (Stand: Juni 2026)



Wir beraten Sie gerne!



Svea Oschmann

📞 06196 5828-125

@ svea.oschmann@bme.de



Christoph Kunz

📞 06196 5828-150

@ christoph.kunz@bme.de



Kosten senken bei neuen und bestehenden Produkten

Anforderungsmanagement und Design-To-Value als wirksame Methoden

In der frühen Phase des Produktentstehungsprozesses sind die Kostenpotenziale am höchsten. Und auch in bestehenden Produkten stecken oft noch ungenutzte Einsparpotenziale. Systematische Vorgehensweisen z.B. im Rahmen von Cost-Down-Initiativen helfen neue Lösungen zu entwickeln und die notwendigen Stakeholder dafür zu gewinnen.

WORKSHOPZIEL

Im Workshop fokussieren wir auf Anforderungsmanagement sowie Design-To-Value als Methoden zur zielgerichteten Kostensenkung bei neuen als auch bestehenden Produkten. Ziel ist es, bereits vorhandene Kostenpotenziale aufzudecken und zu heben. Sie lernen Systematiken, um Kostenziele zu definieren, Kostentreiber zu identifizieren sowie Einsparungen disziplinübergreifend umzusetzen.

INHALTE

Durch Anforderungsmanagement weitere Kostenpotenziale heben

- Toleranzen als unterschätzter Kosteneinflussfaktor
- Toleranzänderungen und ihre Auswirkungen auf die Materialkosten
- Unterschiede verschiedener Fertigungsverfahren
- Kostenvergleich verschiedener Methoden der Bearbeitung
- Woher kommen die benötigten Daten?

Von der lösungs- zur funktionsgetriebenen Spezifikation

- Definition der funktionsgetriebenen Spezifikation
- Wirkung im Anfrageprozess

Innovations- und Kostensenkungspotenziale im Design-To-Value-Prozess aufdecken

Praxis-workshop

- Wertorientierter Ideationprozess und unterschiedliche Vorgehensweisen
- Praxisübung Design-To-Value und Ideengenerierung
- Neue Lösungen für bestehende Produkte identifizieren

Andreas Ewert

Reduzierung von Produktanforderungen – gemeinsam mit den Lieferanten

- Nutzung des Lieferanten-Know-how zur Kostenoptimierung
- Technologiekompetenz von Systemlieferanten nutzen
- Engineering-Kapazität erweitern

Organisation und Durchführung von Kostenoptimierungs-Workshops

- Struktur und Vorbereitung eines disziplinübergreifenden Workshops
- Auswahl der einzuladenden Lieferanten und internen Stakeholder
- Zusammenarbeit im cross-funktionalen Team
- Feature-Matrix als Basis für die Definition von Mindestanforderungen
- Identifizierung von möglichen Änderungen und Einsparpotenzialen
- Standardisierung gemeinsam mit Systemlieferanten erarbeiten

Sicherstellung der Maßnahmen-Umsetzung, Qualität und Projekt-Review

- Sind die Maßnahmen richtig aufgesetzt?
- Stimmt die Berechnungsmethode? Wie werden die Einsparungen sichtbar?
- Erstellung eines Implementierungsplans
- Kommunikation mit den Projektverantwortlichen und weiteren Stakeholdern

METHODIK

Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion und nutzbaren Tools

WORKSHOPLEITER

Waldemar Kurtz ist Inhaber von Prisma Consulting und Head of Programs and Transformation einer Business Unit bei Siemens Energy. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im Einkaufs-, Kosten- und Wertanalyse- als auch SCM-Umfeld sowie in Engineering und Vertrieb und hatte bereits zahlreiche Führungspositionen inne. So war er z.B. Mitglied im Global Procurement Board der Siemens AG oder hat die Einführung von Cost and Value Engineering in einer Business Unit mit globaler Ausrichtung verantwortet.

Andreas Ewert ist Lehrbeauftragter an der Technischen Hochschule OWL. Zuvor war er Ideation Engineer im Design to Value Team bei Miele & Cie. KG und hat als Teil eines dreiköpfigen Teams aus der zentralen Produktentwicklung von Miele gemeinsam mit den Mitarbeitenden der Business Units Ideenkampagnen durchgeführt. Ziel dieser Kampagnen war es, effektivere und wirtschaftlichere Produkte sowie Fertigungsprozesse zu etablieren.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr; die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und den Referenten festgelegt.



Veranstaltungsort: Der Workshop findet im Vilotel am Eugen-Bolz-Platz 2, 73447 Oberkochen statt.



anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/value-day

Jetzt anmelden!



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 15. Praxisforum „BME VALUE DAY 2026“ teilnehmen

322609001

- ☐ Forum + Vertiefungsworkshop
☐ Forum

Für Vorabendevent mit Führungen, Networking und Get-Together im ZEISS-Forum ist eine Voranmeldung notwendig.
Bitte geben Sie für unsere Planung an:

Vorabendevent:

ZEISS Museum der Optik **ODER**
ZEISS IQS Customer Center

- ☐ ja ☐ nein
☐ ja ☐ nein
☐ ja ☐ nein

* Bitte beachten Sie, dass aufgrund der begrenzten Plätze Industrie-Teilnehmer bei den Führungen bevorzugt werden.

- ☐ Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte einen Link zum Download der Tagungsunterlagen
(exklusive Workshops) zum Preis von 249,- € zzgl. MwSt. zu (lieferbar ca. 1 Woche nach Veranstaltung).

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer 2**-20%** gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

www.bme.de/social



KON-VAD

Informationen**Termine und Ort****Vorabendevent im ZEISS-Forum**

Mittwoch 30. September 2026 15.15 – 21.30 Uhr

BME VALUE DAY 2026

Donnerstag 1. Oktober 2026 08.30 – 17.00 Uhr

Workshop

Freitag 2. Oktober 2026 09.00 – 16.00 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

30. September – 1. Oktober 2026
ZEISS AG, ZEISS-Forum
Carl-Zeiss-Straße 22, 73447 Oberkochen

Workshop am 2. Oktober 2026

Vilotel

Eugen-Bolz-Platz 2, 73447 Oberkochen

ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEITEN**Vilotel**

Eugen-Bolz-Platz 2, 73447 Oberkochen
EZ inkl. Frühstück: 112,- € abrufbar unter dem Stichwort
BME/ZEISS bis 02.09.2026

H+ Hotel Limes Thermen Aalen

Osterbucher Platz 1, 73431 Aalen
EZ inkl. Frühstück: 130,- € abrufbar bis 02.09.2026
Buchungslink: <https://short.h-hotels.com/ak4967008>

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort BME/ZEISS vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Teilnahmegebühren

BME VALUE DAY + Vertiefungsworkshop
1.595,- € zzgl. MwSt.

BME VALUE DAY

Fach- und Führungskräfte der produzierenden Industrie
1.095,- € zzgl. MwSt.

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
2.295,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Mittagessen, Kaffeepausen und Pausengetränke
- Online-Veranstaltungsunterlagen (soweit von Referierenden zur Veröffentlichung freigegeben)

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 beifügt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie 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 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 Aufwandsgröße 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.

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: ZEISS