

September
2025
bis Juli
2026

WEITERBILDUNGSANGEBOT
EINKAUF UND LOGISTIK

25
Jahre
BME
AKADEMIE



1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN **2** SUSTAINABILITY UND CSR **3** KERN-KOMPETENZEN IM EINKAUF **4** VERHANDLUNGSFÜHRUNG **5** EINKAUF – DIREKTES MATERIAL **6** EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENST-LEISTUNGEN **7** TECHNIK IM EINKAUF **8** RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK **9** LOGISTIK UND SCM **10** GLOBAL SOURCING **11** SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ **12** INHOUSE-SCHULUNGEN



25 JAHRE BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG IN EINKAUF, LOGISTIK UND SCM

DER EINKAUF DER ZUKUNFT BEGINNT MIT DEM WISSEN VON HEUTE

„Der Digitalisierungsgrad in den Firmen ist weiter ausbaufähig – besonders im internationalen Vergleich. Viele Betriebe haben zwar erste Schritte unternommen, aber ganzheitlich digitalisierte, KI-gestützte Einkaufsprozesse sind eher die Ausnahme als die Regel. Besonders im strategischen Einkauf und in der Nutzung von KI gibt es noch viel Luft nach oben. Das bestätigen auch die Ergebnisse aktueller BME Umfragen.“

Dr. Lars Kleeberg, Hauptgeschäftsführer, BME e.V.

In einer Zeit rasanter technologischer Entwicklungen und globaler Marktveränderungen ist die Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzen entscheidend denn je. Die BME Akademie begleitet Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain Management und Logistik mit einem praxisnahen Weiterbildungsangebot, das aktuelle Herausforderungen aufgreift – von der digitalen Transformation über den Einsatz Künstlicher Intelligenz bis hin zu strategischer Einkaufsoptimierung.

KI-Kompetenz ist Pflicht: Seit Februar 2025 gelten neue Vorgaben für die **KI-Schulungspflicht nach KI-VO Art. 4**. Bereiten Sie sich vor: Unsere Seminare

und Masterclasses zum Themenbereich „Digitalisierung und KI“ (Seiten 31–53) vermitteln fundiertes Fachwissen, fördern den aktiven Erfahrungsaustausch, geben konkrete Handlungsempfehlungen für die Umsetzung im Unternehmensalltag und unterstützen Sie auch beim Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO, erkennbar an folgendem Symbol:



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

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how gezielt auszubauen, innovative Impulse zu erhalten und Ihre Rolle als Gestalter des digitalen Wandels im Einkauf zu stärken.

Starten Sie mit uns in die Zukunft des Einkaufs!



Wilhelm Keienburg
Geschäftsführer
BME Akademie GmbH

25 JAHRE BME AKADEMIE – 50 % JUBILÄUMSRABATT SICHERN!

Feiern Sie mit uns 25 Jahre BME Akademie – und profitieren Sie noch bis Jahresende von unserem exklusiven Jubiläumsangebot:

Bei gleichzeitiger Anmeldung zum selben Seminar oder zur selben Masterclass zum gleichen Termin erhalten die zweite sowie jede weitere Person 50 % Rabatt auf die Teilnahmegebühr!

Das Angebot gilt für Buchungen bis zum 31.12.2025.

Bereits eingegangene Anmeldungen können leider nicht berücksichtigt werden. Rabatte sind nicht kombinierbar.



#BMEAkademie #25JahreExzellenz #Weiterbildung #Einkauf #Procurement #SCM

Wenn auch Sie eine BME-Veranstaltung besucht haben oder bald an einer teilnehmen werden, denken Sie bitte daran, uns bei Google zu bewerten. Scannen Sie dazu einfach nebenstehenden QR-Code, melden Sie sich mit Ihrem Google-Konto an und geben Sie uns Ihr Feedback. Wir freuen uns, von Ihnen zu lesen.

★★★★★ BEWERTEN SIE UNS! →



Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Katalog die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.

INHALTSÜBERSICHT

Alle Seminare mit diesem Symbol auch inhouse buchbar!



1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN	11
Methoden und Strategien.....	12
Digitalisierung und KI.....	31
Projekteinkauf und -management.....	54
Lehrgänge.....	60
2 SUSTAINABILITY UND CSR	77
3 KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF.....	89
Lieferanten- und Risikomanagement, Qualität.....	90
Einkaufscontrolling, Kosten-/Wertanalyse.....	101
4 VERHANDLUNGSFÜHRUNG	107
Verhandlungskompetenz von A bis Z.....	108
Verhandlungsstrategien für spezielle Materialgruppen/Dienstleistungen.....	130
5 EINKAUF – DIREKTES MATERIAL	133
Metalle und Metallteile.....	135
Kunststoffe, Kunststoffteile und Chemie.....	142
Elektronik und Elektromotoren.....	146
6 EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN	149
Methoden im Indirekten Einkauf.....	150
Beratung, Marketing, Fremdpersonal.....	155
IT und Telekommunikation.....	163
Investitionsgüter, Ersatzteile, Bauleistungen.....	169
Travel und Fuhrpark.....	172
Facility, Entsorgung, Verpackung und Energie.....	175
7 TECHNIK IM EINKAUF.....	185
8 RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK	197
Einkaufsrecht.....	198
Recht im Dienstleistungs-/Indirekten Einkauf.....	210
Rechtsfragen Bauleistungen und öffentliche Vergabe.....	218
9 LOGISTIK UND SCM	232
Supply Chain Management.....	233
Bestandsmanagement und Lager.....	238
Transport und Zoll.....	242
10 GLOBAL SOURCING	252
International Trainings.....	253
Globale Beschaffungsmärkte.....	259
11 SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF	265
Management und Führung.....	266
Persönliche Kompetenzen.....	271
12 INHOUSE-SCHULUNGEN	277
13 INFORMATIONEN UND ANMELDUNG.....	280
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	75
BME Market Research.....	139
BME-Mitgliedschaft.....	189
Veranstaltungsorte.....	281
Anmeldung.....	282
Kontakt.....	283

Detail-
übersicht
auf den
folgenden
Seiten

DETAILÜBERSICHT

1



EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN..... 11

METHODEN UND STRATEGIEN.....

Grundlagen des Einkaufs	12
Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	13
Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	14
Grundlagen Technischer Einkauf	15
Top Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung	16
Beschaffungsmarktforschung im Internet	17
Der strategische Einkauf.....	18
Strategic and Tactical Procurement	254
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber.....	223
TCO und Prozesskosten im Einkauf	19
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf	20
Die erfolgreiche Einkaufsleitung.....	21
Den Einkauf im Mittelstand richtig aufbauen und positionieren	22
Der Einkauf als Werttreiber im stationären Handel und E-Commerce	23
Grundlagen Einkauf in der Pharmaindustrie.....	24
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf	25
Erfolgreiches Einkaufsmarketing.....	26
Schnittstellenmanagement im Einkauf	27
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen.....	154
Effizienzsteigerung durch Lean Management im Einkauf.....	28
Strategisches Materialgruppenmanagement	29
BME-Masterclass: #Procurement loves Data!.....	30

DIGITALISIERUNG UND KI.....

Stammdaten 2.0 im Einkauf – KI trifft Praxis.....	31
Excel für den Einkauf	32
Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – ein Erfolgsteam für den Einkauf.....	33
ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1).....	34
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2).....	35
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)	36
Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf.....	37
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.....	38
NEU: Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI.....	39
NEU: Automatisierung im Einkauf: Programmierung mit KI und Makros/VBA ohne Vorkenntnisse.....	40
Build a Bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf mit Microsoft Power Automate.....	41
Einkauf 4.0 – Are you ready?	42
NEU: Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI	43

Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen.....	202
BME-Masterclass: Digitalisierung im Einkauf.....	44
KI im Einkauf – ein Praxisseminar	45
NEU: Data-Driven Procurement – KI als Schlüssel für Transparenz und Effizienz	46
NEU: Materialgruppenmanagement mit KI optimieren	47
BME-Masterclass: KI-[R]evolution im Einkauf.....	48
NEU: Fit für KI – Chancen erkennen, Risiken managen.....	49
BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft	50
BME-Masterclass: Tool Map Digital Procurement Excellence.....	51
SAP S/4HANA im Einkauf	52
Ganzheitliches eProcurement.....	53
BME-eLÖSUNGSTAGE	115

PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT

Der Projekteinkauf.....	54
Erfolgreiches Projektmanagement.....	55
Unschlagbar verhandeln in Projekten.....	56
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57
Agiles Arbeiten im Einkauf	58
Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung	59

LEHRGÄNGE

Vorbereitungslehrgang auf die praktische Ausbildereignungsprüfung (ADA-Schein)	61
BME-Zertifikatslehrgang: Zertifizierter KMU-Einkäufer.....	62
BME-Zertifikatslehrgang: Data Analyst Procurement	64
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK).....	66
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE	68
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®	70
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®	72
BME-Zertifikatslehrgang: Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK)	74
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	75



2

SUSTAINABILITY UND CSR..... 77

Nachhaltige Beschaffung	78
Nachhaltige Lieferketten als Wettbewerbsvorteil im Einkauf.....	79
BME-Masterclass: Sustainable Procurement.....	80
BME-Masterclass: Sustainable Procurement Tool Map	81
Sustainable Procurement Professional (eLearning)	82
BME-Masterclass: CO ₂ -Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	84
CO ₂ -Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3)	85
CSR(D)-Reporting kompakt.....	86
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung	87
EUDR – Entwurfsfreie Lieferketten sicherstellen	88



3

KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF..... 89

LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT	
Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis.....	90
Modernes Lieferantenmanagement kompakt.....	91
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	255
NEU: Expediting im Einkauf – Proaktive Maßnahmen zur Sicherstellung von Lieferterminen	92
Risikobewertung Lieferant.....	93
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	94
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	95
Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen	96
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.	145
Versorgungsengpässe meistern.....	97
BME-Masterclass: Obsolescence Management	98
Lieferantenauditierung – eine strategische Schlüsselaufgabe in Krisenzeiten.....	99
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	100
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	207
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten	126

EINKAUFSCONTROLLING, KOSTEN-/WERTANALYSE	
Grundlagen Einkaufscontrolling	101
Fundamentals of Purchasing Controlling	256
Smarte Kennzahlen im Einkaufscontrolling	102
Bilanz- und GuV-Wissen für den Einkauf	103
Preisanalyse für den Teileeinkauf	104
BME-Masterclass: Cost Cuttings im Einkauf.....	105
BME-Masterclass: Kostensenkungspotenziale im Produktentstehungsprozess.....	106
Kostenoptimierung Schmiedeteile.....	140
Kostenreduzierungspotenziale bei E-Containern und Schaltanlagen wirkungsvoll heben	148
TCO und Prozesskosten im Einkauf	19
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf	25



4

VERHANDLUNGSFÜHRUNG 107

VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z

Sicherer verhandeln – Teil 1	108
Sicherer verhandeln – Teil 2	109
Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung	110
In Einkauf und Logistik besser verhandeln	111
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen erkennen und nutzen	112
Negotiation Skills for Purchasing	257
Preiserhöhungen abwehren	113
NEU: Zurück in die Offensive: Einsparungen durch aktive Verhandlung	114
Verhandeln in der aktuellen Krisenzeit	116
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln	117
Die wirksamsten Verhandlungstechniken – von grün bis rot	118
Verhandeln mit System: „STRIKE“ als Game Changer	119
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.	38
Big Deals im Einkauf – verhandeln auf dem nächsten Level	120

NEU: Verhandeln wie die Mächtigen	121
So „tickt“ der Vertrieb – Verkaufsprofis in die Karten schauen	122
Verhandlungspsychologie im Einkauf	123
In Verhandlungen nie mehr sprachlos sein	124
Erfolgreich verhandeln am Telefon und in Videokonferenzen	125
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten	126
Verhandeln mit Monopolisten	127
Vom Verhandlungsprofi zum Beziehungsmanager im Einkauf	128
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf	129
Unschlagbar verhandeln in Projekten	56

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN

Verhandeln im Indirekten Einkauf	130
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	131
Profitabel mit Speditionen verhandeln	244
Verhandeln in Kunststoffeinkauf – so erzielen Sie Erfolge ...	143
Erfolgreiche Verhandlungsführung im stationären Handel, E-Commerce und Großhandel	132



5

EINKAUF – DIREKTES MATERIAL 133

BME-Masterclass: Einkauf von Handelswaren	134
---	-----

METALLE UND METALLTEILE

Stahleinkauf kompakt	135
Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung	136
BME-Masterclass: Einkauf von Stahl und anderen metallischen Werkstoffen	137
Strategische Beschaffung von Industriemetallen	136
Kostenoptimierung Schmiedeteile	140
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf	141
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile	196

KUNSTSTOFFE, KUNSTSTOFFTEILE UND CHEMIE

Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf	142
Verhandeln in Kunststoffeinkauf – so erzielen Sie Erfolge	143
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	144
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile	195
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik	182
Verpackungskosten senken	183
BME-Masterclass: Einkauf von Kunststoffverpackungen ...	184
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf	145
Chemie-Wissen für den Einkauf	194

ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN

BME-Masterclass: Einkauf von Elektronik	146
Kostenoptimierung im Elektroneinkauf	147
Kostenreduzierungspotenziale bei E-Containern und Schaltanlagen wirkungsvoll heben	148
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren	190
Technikwissen für den Einkauf: Frequenzumrichter	191
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik	192
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf ...	193



EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN 149

METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF

Indirekter Einkauf.....	150
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	151
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen	152
NEU: BME-Masterclass: Einkauf von Beschaffungsleistungen.....	153
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen.....	154
Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	130
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	212
Dienstleistungsverträge – rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte	213

BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL

Einkauf von Versicherungsleistungen	155
Einkauf von Professional Services	156
Einkauf von Beratungsleistungen.....	157
Warengruppe Externes Personal – Einkaufsstrategien und Preisgestaltung	158
NEU: BME-Masterclass: Future Workforce Procurement.....	159
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	210
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	211
Einkauf von Marketingleistungen.....	160
Marketingwissen für den Einkauf.....	161
Einkauf und Ausschreibung von Printprodukten.....	162

IT UND TELEKOMMUNIKATION

Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	163
Technikwissen für den IT-Einkauf.....	164

IT-Dienstleister und Partner Management.....	165
IT-Einkauf in der Praxis	166
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen.....	167
Telekommunikationseinkauf in der Praxis	168
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf.....	214
Rechtswissen für Softwareverträge.....	215
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf.....	216
NEU: Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen	229
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen	230
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	131

INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN.

BME-Masterclass: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement	169
Einkauf von Anlagen und Maschinen	170
BME-Masterclass: Einkauf von Investitionsgütern	171
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	144
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile	217
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B.....	218
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	219
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf.....	220
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57

TRAVEL UND FUHRPARK

Grundlagen Fuhrparkmanagement.....	172
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	173
Geschäftsreise-Einkauf 4.0.....	174

FACILITY, ENTSORGUNG, VERPACKUNG UND ENERGIE

BME-Masterclass: Kosteneinsparungen beim Einkauf von Energie.....	175
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand ..	176
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne.....	177
Strombeschaffung für öffentliche Auftraggeber	231
Einkauf von Facility-Management-Leistungen	178
Einkauf von Reinigungsleistungen.....	179
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen	180
BME-Masterclass: Einkauf von Entsorgungsleistungen.....	181
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182
Verpackungskosten senken	183
BME-Masterclass: Einkauf von Kunststoffverpackungen.....	184



TECHNIK IM EINKAUF 185

Grundlagen Technischer Einkauf	15
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1	186
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2.....	187
Technisches Grundwissen für den Einkauf – technische Zeichnungen lesen und verstehen.....	188

Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren	190
Technikwissen für den Einkauf: Frequenzumrichter	191
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik	192
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf....	193
Chemie-Wissen für den Einkauf	194
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile	195
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf	141
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile.....	196
Technikwissen für den IT-Einkauf	164
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik	182



8

RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK.....197

EINKAUFSRECHT

Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1	198
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2	199
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1	200
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2	201
Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen.....	202
NEU: Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI	43
Einkaufsrecht kompakt.....	203
Gewährleistung kompakt: Rechte des Bestellers beim Kaufvertrag.....	204
Preisklauseln in Einkaufsverträgen.....	205
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf ...	206
EUDR – Entwurfsfreie Lieferketten sicherstellen	88
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz.....	207
Rechtssicher in der Lieferkette	208
Das internationale Einkaufsrecht.....	209
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	258
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57

RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEN EINKAUF.....

Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	210
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	211
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	212
Dienstleistungsverträge – rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte.....	213
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf..	214

Rechtswissen für Softwareverträge.....	215
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf	216
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen.....	167
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	173
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile	217

RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN UND ÖFFENTLICHE VERGABE.....

Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	218
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	219
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf	220
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57
Aktuelles Vergaberecht in der Praxis.....	221
Verhandlungsverfahren: Rechts-Know-how für öffentliche Auftraggeber	222
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber.....	223
Leistungsbeschreibung in der öffentlichen Beschaffung....	224
Wertungskriterien im öffentlichen Vergabeverfahren	224
Die Markterkundung als Garant für erfolgreiche öffentliche Beschaffung	225
NEU: „Speedvergabe“ - Innovative Instrumente für beschleunigte Beschaffung.....	226
Vergabe durch Sektorenauftraggeber – die SektVO in der Praxis.....	227
Aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern und Senate in der öffentlichen Beschaffung.....	227
NEU: Vertragsverlängerungen und Auftragsverweiterungen im öffentlichen Einkauf erfolgreich umsetzen	228
NEU: Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen	229
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen	230
Strombeschaffung für öffentliche Auftraggeber	231

RECHT IN LOGISTIK UND SCM.....

Logistik-Recht aktuell	246
Rechtsfragen Pharmalogistik	247
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	250
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	251



9

LOGISTIK UND SCM.....232

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT.....

Logistik und Supply Chain Management für Neu- und Quereinsteiger	233
Vom klassischen Einkauf zum digitalen Supply Chain Management	234
BME-Masterclass: Agiles Supply Chain Planning	235
Resilienz für Ihre Lieferkette.....	236
Prozessoptimierung in der Logistik.....	237

BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER.....

Materialdisposition und Bestandscontrolling.....	238
Fortschrittliches Bestandsmanagement	239
Supply Chain und Bestandsmanagement im stationären Handel und E-Commerce	240
SAP S/4HANA im Einkauf	51
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleitung.....	241
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182

TRANSPORT UND ZOLL.....

Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger	242
Einkauf von Frachten – klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien.....	243
Profitabel mit Speditionen verhandeln.....	244
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen.....	245
Logistik-Recht aktuell	246
Rechtsfragen Pharmalogistik	247
BME-/VDV-Forum Schienengüterverkehr	248
NEU: BME-Masterclass: Einkauf, Außenwirtschaft und Zölle	249
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	250
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	251



GLOBAL SOURCING252

INTERNATIONAL TRAININGS.....

Englisch für den Einkauf.....	253
Strategic and Tactical Procurement	254
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	255

Fundamentals of Purchasing Controlling	256
Negotiation Skills for Purchasing	257
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	258

Globale Beschaffungsmärkte.....

Professionelles Global Sourcing.....	259
BME International	260
Das internationale Einkaufsrecht	209
Beschaffung in Mittel-/Osteuropa und Türkei.....	261
BME-Masterclass: Beschaffungsmarkt Indien.....	262
Beschaffung in Asien.....	263
SEPP – Sino European Procurement Platform	264
NEU: BME-Masterclass: Einkauf, Außenwirtschaft und Zölle	249
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	250
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen.....	251
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung	87



SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF265

MANAGEMENT UND FÜHRUNG

Sicher in der neuen Führungsrolle.....	266
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf	267
Die erfolgreiche Einkaufsleitung.....	21

Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	268
BME-Masterclass: Frauen erfolgreich im Einkauf.....	269
Change Management im Einkauf	270
Erfolgreiches Einkaufsmarketing	26
Schnittstellenmanagement im Einkauf	27

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN.....

Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation.....	271
NEU: Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI.....	39
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung	16
Souverän handeln in schwierigen Situationen	272
Vertiefungsworkshop: Souveräner handeln in schwierigen Situationen	273
Kompetent in Konfliktsituationen	274
Schlagfertigkeitstechniken – so kontern Sie souverän und selbstsicher	275
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend.....	276
Erfolgreiches Projektmanagement	55
Agiles Arbeiten im Einkauf	58

INHOUSE-SCHULUNGEN277

12



INFORMATIONEN UND ANMELDUNG.....280

Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	75
BME-Symposium 2025	76
BME Market Research	139
BME-Mitgliedschaft	189
Veranstaltungsorte.....	281
Anmeldung.....	282
Kontakt.....	283

BME AKADEMIE – FÄHIGKEITEN ENTWICKELN – MEHRWERT GENERIEREN

Als eigenständige Bildungseinrichtung des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) bieten wir Ihnen ein ganzheitliches Angebot zur **professionellen, kosteneffektiven und praxisorientierten Aus- und Weiterbildung** Ihrer Einkaufs- und Logistikorganisation. Neben allgemeinen einkaufsstrategischen Themen gehören zu unserem Portfolio Führungskräfte trainings, Verhandlungsführung, Einkaufsrecht, spezifisches Marktwissen sowie Soft-Skill-Themen.

Jährlich bieten wir mit **1.000 Veranstaltungen – bundesweit in Hotels oder online** – ein breites Spektrum an Seminaren, Praxisforen, Masterclasses, Konferenzen und Kongressen. Darüber hinaus bieten wir berufsbegleitende Lehrgänge, Curricula und Inhouse-Schulungen bei Ihnen vor Ort.

In unserem Veranstaltungsangebot finden sich sowohl Fach- und Führungskräfte mit langjähriger Erfahrung als auch diejenigen wieder, die neue Aufgaben in Einkauf und Logistik übernehmen. Unser Angebot ist **branchenübergreifend** und zu unseren Kunden zählen **große Konzerne ebenso wie mittelständische Unternehmen und öffentliche Institutionen**.

Ihr Nutzen

- Aktuelles Fachwissen und innovative Konzepte
- Praxisnahe Qualifikation
- Effiziente und wirtschaftliche Lösungen
- Aufeinander abgestimmte und aufbauende Trainingskonzepte



Bei den **Seminaren** steht die kompakte Wissensvermittlung im Vordergrund. Aufgrund einer angemessenen Gruppengröße können Sie Wissen, Fertigkeiten und Kompetenzen bestmöglich auf- und ausbauen sowie sich mit Teilnehmern anderer Unternehmen austauschen.



Online-Seminare und -Konferenzen bieten die Möglichkeit, sich von jedem Ort aus fortzubilden. Profitieren Sie von modernen, interaktiven digitalen Methoden und erweitern Sie zusätzlich Ihre Digital- und Medienkompetenz.



Curricula bieten die Möglichkeit, sich intensiver und langfristig mit einem übergreifenden Fachgebiet auseinanderzusetzen. Durch den modularen Aufbau in Pflichtmodule und Wahlmodule können Sie sich ein persönliches, auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen.



Inhouse-Schulungen bieten jede Form der Weiterbildung als ganzheitliches Schulungskonzept oder als Einzellösung bei Ihnen vor Ort. Diese Schulungen können dem Bedarf Ihrer Gruppe angepasst bzw. entwickelt werden. Sie eignen sich besonders bei mehreren Personen mit demselben Schulungsbedarf oder sehr speziellen Themen.



Kongresse, Konferenzen, Praxisforen und Masterclasses zeichnen sich durch Praxisvorträge aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zu aktuellen Themen aus. Daneben bieten sie genügend Raum für den Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen und Referenten.



Lehrgänge bieten die Möglichkeit, sich umfassender, nachhaltig und berufsbegleitend weiterzubilden. Sie sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand. Wählen Sie anhand der Pyramide ▲ (siehe Seite 60) den für Sie passenden Lehrgang: von der Basis- bis zur Führungskräftequalifikation. Mit dem Lehrgang Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE bietet der BME zudem einen nahezu vollständig online durchgeführten Lehrgang an.



Neben unseren Veranstaltungen bieten wir Ihnen eine Reihe **weiterer Services** an, die Sie in Ihrer Einkaufstätigkeit unterstützen: Fachgruppen und Young Professionals zum fachlichen Austausch und Networking sowie den BME-Service Personal & Karriere inkl. Jobportal und den BME-Service Recht & Compliance inkl. einem branchenübergreifenden Code of Conduct.

EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN

METHODEN UND STRATEGIEN

Grundlagen des Einkaufs	12
Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	13
Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	14
Grundlagen Technischer Einkauf	15
Top Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung	16
Beschaffungsmarktforschung im Internet	17
Der strategische Einkauf	18
Strategic and Tactical Procurement	254
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber	223
TCO und Prozesskosten im Einkauf	19
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf	20
Die erfolgreiche Einkaufsleitung	21
Den Einkauf im Mittelstand richtig aufbauen und positionieren ..	22
Der Einkauf als Werttreiber im stationären Handel und E-Commerce	23
Grundlagen Einkauf in der Pharmaindustrie	24
Quick Wins – Die wirksamsten Instrumente im Einkauf	25
Erfolgreiches Einkaufsmarketing	26
Schnittstellenmanagement im Einkauf	27
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen	154
Effizienzsteigerung durch Lean Management im Einkauf	28
Strategisches Materialgruppenmanagement	29
BME-Masterclass: #Procurement loves Data!	30

DIGITALISIERUNG UND KI

Stammdaten 2.0 im Einkauf – KI trifft Praxis	31
Excel für den Einkauf	32
Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – ein Erfolgsteam für den Einkauf	33
ChatGPT im Einkauf (Onlineseminar Teil 1)	34
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Onlineseminar Teil 2)	35
ChatGPT und Microsoft Copilot im Einkauf (Präsenz)	36
Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf	37
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co	38
Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI	39
Automatisierung im Einkauf: Programmierung mit KI und Makros/VBA ohne Vorkenntnisse	40
Build a Bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf mit Microsoft Power Automate	41
Einkauf 4.0 – Are you ready?	42
Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI	43
Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen	202
BME-Masterclass: Digitalisierung im Einkauf	44
KI im Einkauf – ein Praxisseminar	45
Data-Driven Procurement – KI als Schlüssel für Transparenz und Effizienz	46
Materialgruppenmanagement mit KI optimieren	47
BME-Masterclass: KI-[R]evolution im Einkauf	48
Fit für KI – Chancen erkennen, Risiken managen	49
BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft	50
BME-Masterclass: Tool Map Digital Procurement Excellence	51
SAP S/4HANA im Einkauf	52
Ganzheitliches eProcurement	53
BME-eLÖSUNGSTAGE	115

PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT

Der Projekteinkauf	54
Erfolgreiches Projektmanagement	55
Unschlagbar verhandeln in Projekten	56
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57
Agiles Arbeiten im Einkauf	58
Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung	59

LEHRGÄNGE

Vorbereitungslehrgang auf die praktische Ausbildereignungsprüfung (ADA-Schein)	61
BME-Zertifikatslehrgang: Zertifizierter KMU-Einkäufer	62
BME-Zertifikatslehrgang: Data Analyst Procurement	64
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)	66
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE	68
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)*	70
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)*	72
BME-Zertifikatslehrgang: Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK)	74
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	75





GRUNDLAGEN DES EINKAUFES

Sie lernen die Basics in Einkauf und Beschaffung sowie deren Ziele, Methoden, Abläufe und betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen. Sowohl das theoretische Wissen als auch die praktische Methode mit Abläufen des operativen und strategischen Einkaufs werden flexibel erörtert.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit der Aufgabenstellung sowie mit Werkzeugen und Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen

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

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



bme.de/eks-ein

SEMINARINHALTE

Ziele und Aufgaben des heutigen Einkaufs

- › Funktion und Bedeutung der Beschaffung
- › Erwartungen an den Einkauf – was müssen Einkäufer von heute können?
- › Interne Zusammenarbeit mit Technik, Qualität etc.
- › Zieldreieck des Einkaufs – Kosten, Qualität und Zeit
- › Hebelfunktion des Einkaufs auf den Unternehmensgewinn

Der Beschaffungsprozess – eine Übersicht

- › Ablauf des Beschaffungsprozesses
- › Von der Beschaffungsmarktforschung zum Vertrag
- › Aufgaben im Einkauf

Marktrecherche und Lieferantensuche

- › Welche Infos werden für Entscheidungen benötigt?
- › Einsatz des Internets zur Informationsbeschaffung
- › Übersicht über aktuelle Lieferantenverzeichnisse
- › Lieferantenzulassung – sinnvolle Zulassungskriterien
- › Lieferantenbesuche und Lieferantenaudits

Den richtigen Lieferanten finden

- › Professionell anfragen und ausschreiben
- › Lasten- und Pflichtenhefte
- › Angebote vergleichen
- › Gewichteter Mehrfaktorenvergleich – Durchführung einer Nutzwertanalyse

Operatives Lieferantenmanagement

- › Lieferantenbewertung und Lieferantencontrolling
- › Bewertung der Lieferantenleistung
- › Kennzahlen zur Performancemessung
- › Kennzahlensysteme

Grundzüge des Einkaufsrechts

- › Nomenklatur und Abgrenzung von Vertragstypen (Kaufvertrag, Werkvertrag ...)
- › Welcher Vertrag für welchen Fall?
- › Wesentliche Inhalte eines Vertrags
- › Auswahl an typischen Fallstricken

Die ersten Schritte zur strategischen Beschaffung

- › Werkzeuge für den professionellen Einkauf
- › ABC/XYZ-Analyse – das Basistool richtig einsetzen
- › Mit Lieferanten- und Produktportfolios arbeiten
- › Kosten- und Wertanalyse: Definition, Abgrenzung und Einsatz
- › Prozessanalyse – auf dem Weg zum effizienteren Einkaufen

Richtig verhandeln

- › Grundlagen der Kommunikation bzw. des Verhandelns
- › Erfolgsfaktoren des Verhandelns
- › Vorbereitung, Planung und Durchführung der Verhandlung
- › Auftreten und Körpersprache
- › Argumentationsaufbau – richtige Verhandlungsstrategien



- + Kompetente und praxisorientierte Vermittlung des Basiswissens im Einkauf
- + Individuelles Eingehen auf Teilnehmerfragen
- + Praxiserfahrener Referent: aus der Praxis für die Praxis



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

			€ zzgl. MwSt.	
23. – 24.09.2025	FRANKFURT	352509036	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
06. – 07.10.2025	ONLINE	382531112	1.495,-	
03. – 04.11.2025	NÜRNBERG	352510009	1.495,-	
08. – 09.12.2025	ONLINE	382531218	1.495,-	
23. – 24.02.2026	HAMBURG	352602005	1.495,-	
25. – 26.03.2026	ONLINE	382630331	1.495,-	
20. – 21.04.2026	DÜSSELDORF	352604016	1.495,-	
09. – 10.07.2026	ONLINE	382630705	1.495,-	



BASISWISSEN IM EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

In einer Woche erhalten Sie einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des modernen Einkaufs. Das Seminar versetzt Sie in die Lage, Ihre Aufgaben in Ihrem neuen Arbeitsgebiet schneller erfolgreich wahrzunehmen.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben im Einkauf neu übernehmen oder in den Einkauf wechseln, um sich auf ihre neue Tätigkeit optimal vorzubereiten. Angesprochen sind aber auch Techniker, die einen soliden Einblick in die Einkaufsprozesse gewinnen möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Übungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Tag 1 – 3: Andreas Stollenwerk, Tag 4 – 5: RA Dr. Jan Bohnstedt



bme.de/eks-neu

SEMINARINHALTE

1 ½ Tage | Grundlagen Einkauf

- › Entwicklung der Beschaffungsfunktion
- › Ziele und Aufgaben des Einkaufs
- › Der Beschaffungsprozess
- › Fach- und Methodenkompetenzen im Einkauf
- › Beschaffungsmarktforschung
- › Ausschreibung, Anfrage und Angebotsanalyse
- › Lieferantensuche, -auswahl, -qualifizierung und -zulassung
- › Bestellabwicklung und Disposition
- › Strategische Analysen und Beschaffungsstrategien
- › Kostenanalyse und Prozessoptimierung
- › Lieferantenbewertung, Einkaufskennzahlen und Einkaufsreporting
- › Materialgruppenmanagement und Risikomanagement
- › Übersicht: Projektwerkzeug im Einkauf

1 ½ Tage | Grundlagen Verhandlungsführung

Verhandlungspsychologie und Verhandlungstypen

- › Motivation und innere Einstellung zur Verhandlung
- › Wahrnehmung: Wie sehe ich mich und wie sehen mich die anderen?
- › „Für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance“: Auftreten optimieren
- › Welche Verhandlungstypen gibt es?

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung: Ziele und Verhandlungsunterlagen
- › „Die Schuhe des Gegenübers“ anziehen
- › Aufbau einer Verhandlungsstrategie
- › Checkliste für eine gelungene Vorbereitung

Optimale Gesprächsführung

- › Sprache und Körpersprache in Verhandlungen
- › „Wer fragt, der führt“
- › Verstehen und verstanden werden
- › Integrität und Einfühlungsvermögen
- › Aufbauen von Verhandlungsdruck: Gespräche vertagen

Argumentation in Verhandlungen

- › Überzeugen mit Argumenten
- › Nutzen aufzeigen und rechenbar machen
- › „Der Plan B“: Umgang mit Unerwartetem

Abwehr von Preiserhöhungsforderungen

- › Preisnachlässe erreichen
- › Agieren statt reagieren

Verhandlung mit mehreren Personen

- › Verhandlungen im Team: Aufgaben und Rollen
- › Wenn der/die Vorgesetzte mit dabei ist

2 Tage | Grundlagen Einkaufsrecht

Vertragsarten und -inhalte

- › Die wichtigsten Vertragsarten
- › Bestandteile eines Vertrages

Rechtsprobleme beim Abschluss von Verträgen

- › Angebot und Annahme
- › Die Anfechtung von Willenserklärungen
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- › Rechtsfolgen nichteinbezogener und unwirksamer Klauseln
- › Kritische Klauseln

Regelungen der Verjährung

- › Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- › Unmöglichkeit
- › Gefahrtragung bei Übernahme
- › Lieferverzug und Zahlungsverzug

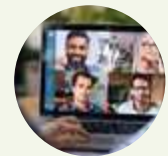
Gewährleistungsansprüche

- › Nacherfüllungsanspruch, Rücktrittsrecht und Minderung
- › Schadensersatzansprüche
- › Auswirkung einer Garantie
- › Mängelrüge und Verjährung
- › Änderung durch die Schuldrechtsreform

Jetzt auch als **Online-Training:**

Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger

Mehr Informationen auf Seite 14 oder unter bme.de/eks-neuv



			zzgl. MwSt.	
01. – 05.09.2025	WIESBADEN	352509004	2.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 5. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
24. – 28.11.2025	MÜNCHEN	352511032	2.495,-	
13. – 17.04.2026	FRANKFURT	352604035	2.495,-	
22. – 26.06.2026	DRESDEN	352606034	2.495,-	



CRASHKURS EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

Dieses Online-Seminar vermittelt die wichtigsten Instrumente des operativen Einkaufs und deren praktischen Einsatz im Unternehmen. Neben der professionellen Analyse des Beschaffungsmarktes und dem professionellen Erstellen von Anfragen und Analysieren von Angeboten lernen Sie, wie Sie Lieferanten sicher auswählen, und erste strategische Grundlagen. Außerdem erhalten Sie praktische Tipps zur professionellen Arbeit im Einkauf.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger im Einkauf mit keinen oder wenig Vorkenntnissen

METHODIK: Vortrag, Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch, aktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



bme.de/eks-neuv

SEMINARINHALTE

Ziele und Aufgaben im Einkauf/Beschaffungsmarktforschung

- › „Bestellen Sie noch oder kaufen Sie bereits ein?“
- › „5R“: das Zieldreieck des modernen Einkaufs
- › Die Organisation des Einkaufs in Unternehmen
- › Back-Door-Selling: Entstehen von Bedarfen im Unternehmen
- › Der operative Einkaufsprozess im Unternehmen
- › Schlüsselfragen zur Beschaffungsmarktforschung
- › Quellen der Informationsrecherche im Einkauf
- › Inhalte einer Anfrage für Güter und Dienstleistungsbedarfe
- › Anfragestrategien: Preisanfragen, Lasten- und Pflichtenhefte und Leistungsbeschreibungen
- › Prozess der Lieferantenauswahl im Unternehmen
- › Informationsbedarf und Kriterien zur Lieferantenauswahl

Strategische Grundlagen und Profi-Werkzeuge für den Einkauf

- › Analyse der Einkaufsdaten und strategische Ziele
- › ABC-Analyse: Einsatzmöglichkeiten und deren praktischer Nutzen
- › XYZ-Analyse: Die geeignete Bevorratungsstrategie definieren
- › Grundlegende Versorgungsstrategien: Single, Global oder Direct Sourcing
- › Preisstrukturanalysen auf Basis der Zuschlagskalkulation und der Deckungsbeitragsrechnung
- › Einsatz der Preismengenformel sowie Skonto und Incoterms2020
- › Verwendung von Preisgleitklauseln in der Praxis
- › Prozessoptimierungsmaßnahmen im Einkauf
- › eProcurement: Kataloge, Marktplätze und Auktionen
- › Kriterien zur professionellen Lieferantenbewertung
- › Grundlegende Methoden zur Einsparermessung



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

			zzgl. MwSt.	
20. – 21.10.2025	ONLINE		382531016	1.495,-
09. – 10.03.2026	ONLINE		382630308	1.495,-
04. – 05.05.2026	ONLINE		382630501	1.495,-
				ONLINE:
				1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
				2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



GRUNDLAGEN TECHNISCHER EINKAUF

Sie erlernen die Grundlagen aus Betriebswirtschaft und Technik zum Einkauf technisch anspruchsvoller Güter, Produkte, Anlagen und Dienstleistungen. Sie erarbeiten sich das Grundwissen für den Einsatz von Analysemethoden zur Erkennung und Nutzung von Kostensenkungspotenzialen und qualifizieren sich für die Mitarbeit in Projekten und zur Lieferantenqualifizierung. Die Grundlagen zur Nutzung und Kombination technischer sowie betriebswirtschaftlicher Methoden für eine optimale marktgerechte Beschaffung und erste Beratungsansätze für die Lieferanten zur Kostenoptimierung in der Herstellung werden vorgestellt. Sie lernen, die Auswirkungen von technischen Anforderungen auf die Preisgestaltung einzuschätzen und intern wie gegenüber Lieferanten zu steuern.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger im Einkauf aus Technik und Betriebswirtschaft, die technische Güter und Leistungen beschaffen oder zukünftig beschaffen werden, technische Mitarbeiter, die betriebswirtschaftliche und technische Methoden bei Beschaffungen optimal nutzen möchten, sowie Projektbeteiligte, die mit technisch ausgerichteten Beschaffungsaufgaben betraut sind

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen

SEMINARLEITUNG: Ralph G. Präuer



bme.de/eks-tec

SEMINARINHALTE

Grundlagen und Besonderheiten: Technischer Einkauf, Projekteinkauf und Einkauf

- › Entwicklungen und Trends im Einkauf
- › Herausforderungen und globale Einflüsse
- › Einkaufsorganisation und Beschaffungsprozess
- › Ziele, Abgrenzung, Unterschiede und Anforderungen – Allgemeiner und Technischer Einkauf

Einbindung des Technischen Einkaufs in Produktentwicklung, Konstruktion und Projekteinkauf

- › Grundlagen der Kalkulation und Kalkulationsmodelle
- › Produktentstehungsprozess
- › Einbindung des Einkaufs
- › Grundlagen des Projektmanagements für den Technischen Einkauf
- › Das Einkaufsprojekt

Grundlagen der Methoden und Instrumente des technischen Einkaufs wie FMEA, Wertanalyse, QFD und Prozessanalysen

- › Überblick über Aufbau und Struktur der Tools
- › Anwendung, Ziele und Potenziale
- › Nutzung intern und zusammen mit Lieferanten

Technische Spezifikationen nutzen: Lasten-, Pflichtenheft, Anfragen und Ausschreibung

- › Einfluss technischer Vorgaben auf Preise
- › Notwendige Vorgaben und Erarbeitung von Vereinfachungspotenzialen
- › Unterschiede, Anwendung und Gestaltung von professionellen Anfragen, Ausschreibungen, Pflichten-/Lastenheften
- › Auswertung
- › Steuerung technischer Vorgaben

Kosteneinsparpotenziale erkennen, entwickeln und umsetzen

- › Kostenanalysen
- › Kostentreiber analysieren
- › Technische Audits

Lieferantensuche, -qualifizierung und Lieferantenmanagement im Technischen Einkauf

- › Einbindung und Steuerung von Lieferanten
- › Lieferantenauswahl, -entwicklung und -integration
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung

Verhandeln technisch komplexer Produkte

- › Verhandlungsablauf, -vorbereitung und -durchführung
- › Synergien kaufmännischer und technischer Aspekte

Grundlagen rechtlicher Vertragsaspekte für den Technischen Einkauf aus Beschaffungssicht

- › Grundlagen von Einkaufsverträgen
- › Dienst- und werkvertragliche Unterschiede
- › Grundwissen von Haftung, Gewährleistung und Garantie für den Einkauf



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

23. – 25.09.2025	ONLINE	382530919	1.895,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr
18. – 20.11.2025	STUTTGART	352511027	1.895,-	
21. – 23.04.2026	ONLINE	382630411	1.895,-	
30.06. – 02.07.2026	NÜRNBERG	352606031	1.895,-	



TOP BASICS – EINKAUFSWISSEN UND OFFICE MANAGEMENT FÜR ASSISTENZ UND SACHBEARBEITUNG

Im Rahmen des Seminars lernen Sie, wie Prozesse in Einkauf und Materialwirtschaft zusammenhängen. Sie erfahren, wie Sie Fachbegriffe im Einkauf genauer einordnen und sicher einsetzen mit dem Ziel, selbstständiger zu arbeiten. Sie erhalten außerdem konkrete Tipps und Instrumente zur effizienten Chefentlastung und zum professionellen Office Management. Mit dem Einkaufswissen einerseits und den konkreten Assistenz-Tipps andererseits erweitern Sie Ihre Handlungskompetenz und können so künftig Ihre Vorgesetzten noch effizienter unterstützen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Assistenz, Teamoffice und/oder Sachbearbeitung, die im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft einkaufsspezifisches Wissen erlangen oder auffrischen wollen, um Management-Entscheidungen besser nachvollziehen zu können, die aber auch praktische Tipps für ihre alltägliche Arbeit und die Zusammenarbeit mit Ihrer Führungskraft erhalten möchten

METHODIK: Fachlicher Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Checklisten. Auf Wünsche und Fragen der Teilnehmer wird eingegangen.

SEMINARLEITUNG: Thassilo U. G. König (Tag 1), Sybille May (Tag 2)



SEMINARINHALTE

Tag 1

Die Top Basics für Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

- › Aufgaben, Ziele und Strukturen der Einkaufsfunktion
- › Moderne Organisationsformen in Einkauf, Materialmanagement und Logistik
- › Aufgaben und neue Anforderungen an Mitarbeiter und Führungskräfte
- › Überblick über verschiedene Teilbereiche der Logistik

Fachbegriffe in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

- › Überblick über einkaufsspezifische Begriffe
- › Kenntnisse Trendbezeichnungen
- › Kenntnisse neuer Prozessbezeichnungen

Anfragen erstellen und Angebote vergleichen

- › Grundlagen von Anfragen
- › Durchführen von Angebotsvergleichen
- › Überblick der wichtigsten Einkaufs-Kennzahlen und Controlling-Methoden

Informationsbeschaffung im Internet

- › Suche von geeigneten Lieferanten und Dienstleistern
- › Überblick der effektivsten Suchmöglichkeiten im Internet
- › Kenntnisse von Datenbanken und Marktplätzen
- › Unterstützung der Einkaufsleitung mit effizienter Vorbereitung

Tag 2

Standortbestimmung

- › Fachliche und persönliche Kompetenzen
- › SWOT-Analyse: Gewinnen Sie mit Ihren Stärken
- › Change-Management: Wo sind Veränderungen erforderlich?
- › Aufgabendefinition

Professionelle Chefentlastung

- › Chef/Team entlasten: Gegenseitige Erwartungen abgleichen
- › Entscheidungsreife Zuarbeit
- › Chef Offroad: Virtuelle Chefentlastung
- › Agieren statt reagieren
- › Verschiedene Cheftypen ideal unterstützen

Zeitmanagement und Resilienz

- › Zeitmanagement: Den Tag sinnvoll gestalten
- › Kommen Sie Zeitdieben und Störfaktoren auf die Spur
- › Prioritäten setzen, aber richtig
- › Welcher Stresstyp sind Sie?
- › Methodenkoffer: Umgang mit Stress

Erfolgsfaktor Kommunikation

- › Die Macht der Sprache: Gesagt ist nicht verstanden!
- › Gesprächsführung auf verschiedenen Ebenen optimieren
- › Einsatz der Hilfsmittel für die Kommunikation
- › Wirkungsvoll argumentieren
- › Informationsmanagement: Wie und wann?



Ab 2026 wird dieses Seminar eintägig unter dem Titel „**Wirkungsvolle Chefentlastung für Assistenz und Sekretariat**“ mit den Inhalten von Tag 2 angeboten.



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

02. – 03.12.2025 24.04.2026	KÖLN ONLINE	352512004 382630418	zzgl. MWSt. 1.495,- 895,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG IM INTERNET

EFFIZIENTE UND ZIELGERICHTETE INFORMATIONSSUCHE FÜR EINKÄUFER

In einem Tag werden Ihnen am Rechnerarbeitsplatz die wichtigsten Internetseiten für den Einkauf vorgestellt und wertvolle Informationen zur Beschaffungsmarktforschung zu diesen gegeben. In Übungen erhalten Sie Zugang zu Marktplätzen zur Lieferantensuche und Online-Quellen für die Einkaufspraxis. Es werden Informationsquellen zu Marktpreisentwicklungen, Einkaufsportalen, Beschaffungsdienstleistern und vielen anderen Inhalten mitgeteilt und direkt ausprobiert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Einkaufscontrolling, Supply Chain Management

METHODIK: Interaktives Seminar mit viel Praxis und weniger Theorie, Internetrecherche am PC

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



bme.de/eks-ire

SEMINARINHALTE

Suchmaschinen nutzen und Suchstrategien im Internet

- › Suchmaschinen und Metasuchmaschinen, Onlinekataloge
- › Effektives Suchen – die richtige Suchstrategie
- › Suchdienste, Webkataloge, Foren und Communities

Marktwissen zu Gütern und Materialien

- › Börsennotierte und amtliche Preisentwicklungen für Waren
- › Lieferantendatenbanken, Bonitäts-, Firmen- und Insolvenzauskünfte
- › Einkaufs- und Wirtschaftsverbände
- › Internationale Marktstatistiken und -datenbanken
- › Plattformen für Marktforschungsaufträge und Beschaffungsdienstleister

Fachwissen für den Einkauf

- › Einkaufskennzahlen und -controlling, Formelsammlungen
- › Anfrageportale, Preisagenten und Preisvergleichsagenturen
- › Verhandlungsführung, Rhetorik und Körpersprache
- › Einkaufshomepages und -portale
- › Wirtschaftswissen, -datenbanken und -nachrichten

Marktplätze für den Einkauf

- › Messen, nationale und internationale Messedatenbanken
- › Marktplätze für Energie, Facility-Management, Handwerker, Dienstleistungen
- › Marktplätze für Transport, Gebrauchtmachines, Media, Werbung, IT und Patente
- › Marktplätze für Aus- und Weiterbildung im Einkauf

Global Sourcing

- › Internationale Markt- und Lieferantendatenbanken
- › Interkulturelles Wissen für den Einkauf
- › Außenwirtschaftsinformationen und Welt Datenbanken

Einkaufsservices

- › Umrechner, Übersetzer und Wörterbücher
- › Sammlungen, Korrespondenz in Geschäftsbeziehungen



- + Direktes Arbeiten am PC
- + Hoher Praxisbezug



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



08.10.2025
06.05.2026



ONLINE
ONLINE



382531007
382630506



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



DER STRATEGISCHE EINKAUF

Sie werden mit der Komplexität des Einkaufsgeschehens vertraut gemacht, teilweise zwingende Abhängigkeiten werden verdeutlicht. Die für den mittel- und langfristigen Erfolg notwendige überlegte und strategische Vorgehensweise wird vermittelt. Sie lernen, wie Sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die in strategischen Funktionen arbeiten oder in den strategischen Einkauf wechseln werden

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Manfred Schmid



 bme.de/eks-sek

SEMINARINHALTE

Einkaufspolitik und -strategie

- › Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
- › Struktur des Beschaffungsprozesses und der Einkaufsarten
- › Grundlagen strategischen Arbeitens
- › Methoden und KI-Prompts zum Aufbau von Strategien

Lieferantenbewertung

- › Notwendigkeit und Systematik
- › Informationsquellen und Marktanalysen
- › Methoden der Lieferantenbewertung
- › Problematik einer objektiven Bewertung

Verschiedene Strategien in Einkauf und Warengruppenmanagement

- › Einordnung der Standardstrategien
- › Sourcing-Strategien im geopolitischen Umfeld
- › Preispolitik, Wettbewerb und Verhandlungsansätze
- › Digitalisierung aus der Perspektive des Strategischen Einkaufs
- › 10 Kernelemente eines wirksamen Warengruppenmanagements

Methoden und Stellhebel im Strategischen Einkauf

- › Portfolio-Techniken
- › Potenzialanalysen
- › Kennzahlen und Reporting
- › Risikomanagement und Versorgungssicherheit

Lieferantenmanagement

- › Zielsetzung, Chancen, Risiken
- › Beschaffungsmarketing
- › Strukturiertes Onboarding von Lieferanten
- › Lieferantenentwicklung und Künstliche Intelligenz
- › Wettbewerb und smarte Vergabeprozesse



Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „TCO und Prozesskosten im Einkauf“ (Seite 19) zu unserem Paketpreis.



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

				 zzgl. MwSt.	
13. – 14.10.2025	ONLINE		382531011	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
20. – 21.11.2025	FREIBURG		352511028	1.495,-	
28. – 29.01.2026	ONLINE		382630110	1.495,-	
03. – 04.03.2026	MAINZ		352603041	1.495,-	
19. – 20.05.2026	ONLINE		382630517	1.495,-	
29. – 30.06.2026	LEIPZIG		352606028	1.495,-	



TCO UND PROZESSKOSTEN IM EINKAUF

KOSTENBETRACHTUNG – OPTIMIERUNG – CONTROLLING

Neben den direkten Einsparpotenzialen dürfen auch Prozesskosten nicht außer Acht gelassen werden. Darüber hinaus müssen für eine ganzheitliche Betrachtung – insbesondere beim Global Sourcing – die Total Cost of Ownership (TCO) stärker in den Fokus rücken. In diesem Seminar erfahren Sie deshalb, wie Sie sowohl die Prozesskosten als auch die Gesamtkosten ermitteln, welche Optimierungsansätze es gibt und wie Sie ein entsprechendes Einkaufscontrolling bei dieser Tätigkeit unterstützen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Einkaufscontrolling sowie aus Servicebereichen, die sich mit einer Optimierung der Versorgungskosten und der dazugehörigen Prozess-/administrativen Kosten auseinandersetzen

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Manfred Schmid



bme.de/eks-pke

SEMINARINHALTE

Prozesskosten im Einkauf

- › Prozesskosten als wesentlicher Kostenfaktor
- › Darstellung der Prozesskosten
 - Direkte Prozesskosten im Einkauf
 - Indirekte Prozesskosten im Einkauf

TCO-Praxisbeispiele im ...

- › Investitionsgütereinkauf
- › Materialeinkauf
- › C-Teile-Management
- › Dienstleistungsbereich

Prozesskostenoptimierung: Kostenreduzierungen durch ...

- › Setzen von Schwerpunkten
- › Einführung von Optimierungen in der Ablauforganisation
- › Beispiele von Optimierungsmöglichkeiten

Grundsätze des Total Cost of Ownership (TCO)

- › Preisvergleiche im Global Sourcing
- › Struktur der Kostenarten
- › Kostenanalysen für den effektiven Vergleichsansatz

Aufbau einer TCO-Struktur

- › Prozesskostenansätze
- › Zeitraum für TCO-Vergleiche
- › Mengengrundsätze
- › Prozesskosten in involvierten Bereichen

%

Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Der strategische Einkauf“ (Seite 18) zu unserem Paketpreis.



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



15.10.2025
21.05.2026



ONLINE
ONLINE



382531013
382630522



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STRATEGISCHES WERTSCHÖPFUNGSMANAGEMENT IM EINKAUF

DIE LANGFRISTIGE ZUSAMMENARBEIT MIT WICHTIGEN LIEFERANTEN MANAGEN

Dieses Seminar vermittelt ein ganzheitliches Verständnis des Wertschöpfungsmanagements im Einkauf. Neben der Entwicklung von Einkaufs-, Warengruppen- und Lieferantenstrategien lernen Sie Maßnahmen des strategischen Wertschöpfungsmanagements kennen. Außerdem erhalten Sie wertvolle Ideen für eine langfristige, strategische Zusammenarbeit mit Lieferanten.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain und Materialwirtschaft, die langfristig mit Lieferanten zusammenarbeiten wollen.

METHODIK: Training, Gruppendiskussion und -arbeiten, Analysen, Übungen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



bme.de/eks-wsm

SEMINARINHALTE

Identifikation wichtiger Warengruppen und Lieferanten

- › Datenbasis zur Erstellung von Warengruppendedossiers
- › Die Ausgestaltung der Warengruppenstrategie mit der „Strategy Map“
- › Welche Chancen bietet das Porter-Modell für den Einkauf?
- › Toolbox der strategischen Methoden und Maßnahmen
- › Analyse der Lieferantenstruktur in der Supply Chain
- › Auswahlkriterien strategischer Lieferanten im Wertschöpfungsmanagement

Handlungsfeld: Kapital

- › Kostentreiberanalyse: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- › Verbesserung der Liquidität im Wertschöpfungsmanagement
- › Wertanalyse und Target Costing in der Wertschöpfungskette
- › Supply Chain Financing – nicht nur zur Beschleunigung der CCC-Zeit

Handlungsfeld: Lieferanten

- › Nutzen von Desktop Procurement und Lieferantenfitnessprogrammen
- › Kollaborative Geschäftsentwicklung im Wertschöpfungsmanagement
- › 360°-Supplier-Development und Core Cost Engineering
- › Disruptive Procurement im Einkauf 4.0 – oder wie sieht die neue Zukunft aus?

Handlungsfeld: Koordination und Prozesse

- › Innovationswettbewerbe: Produkteigenschaften gemeinsam generieren
- › Simultaneous Engineering statt sequenzielles Arbeiten mit Lieferanten
- › Supplier Managed Inventory – smartes Bestandsmanagement in der Supply Chain
- › Nachhaltigkeitsmanagement im Wertschöpfungsprozess

Handlungsfeld: Krise und Risiko

- › Aufbau eines Risikomanagements für strategische Lieferanten
- › Systematische Sammlung von Risikoinformationen
- › Bewertung von Schäden und Eintrittswahrscheinlichkeiten
- › Risikoabsicherung durch Hedging, 2nd Source oder Substitutionsanalyse

Handlungsfeld: Know-how

- › SWOT-Analysen im Wertschöpfungsmanagement
- › Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Einkaufsorganisation
- › Zukünftige Kernkompetenzen des Einkaufs
- › Zukunftsausblick: Nutzen der Spieltheorie bei Verhandlungen mit Lieferanten



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

24. – 25.09.2025	ONLINE		382530921	1.495,-
02. – 03.12.2025	FRANKFURT		352512005	1.495,-
16. – 17.03.2026	NÜRNBERG		352603023	1.495,-
06. – 07.07.2026	ONLINE		382630702	1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:

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



DIE ERFOLGREICHE EINKAUFSL EITUNG

DEN EINKAUF ZU SPITZENLEISTUNGEN FÜHREN

Sie erhalten und erarbeiten Fachwissen, das darauf abzielt, ganzheitlich die Effizienz und Effektivität Ihres Einkaufs zu steigern, Ihre Einkaufsabteilung optimal zu organisieren, zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und umzusetzen, den Erfolg konsequent zu messen und zu kommunizieren sowie die Akzeptanz des Einkaufs im Unternehmen maßgeblich zu verbessern. Des Weiteren werden aktuelle Einkaufsstrategien, Methoden und Werkzeuge vorgestellt.

ZIELGRUPPE: Führungs- und Führungsnachwuchskräfte im Bereich Einkauf, die ein systematisches und managementorientiertes Wissen aufbauen möchten, wie sie die Leistungsfähigkeit ihrer Einkaufsabteilung verbessern und den Stellenwert des Einkaufs erhöhen können. Das Seminar richtet sich auch an erfahrene Einkaufsleitungen, die ihr Wissen auffrischen und sich über die neuesten Trends informieren wollen.

METHODIK: Lernaktiver Workshop, praxisorientierte Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch und Gruppenarbeiten

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



bme.de/kom-ek

SEMINARINHALTE

Der neue Stellenwert des Einkaufs

- Warum die Professionalisierung des Einkaufs unumgänglich ist
- Rolle und Aufgaben exzellenter Einkaufsabteilungen
- Arbeitsweisen herausragender Einkaufsabteilungen
- Die Stufen zum Weltklasse-Einkauf erfolgreich meistern
- Die 10 wichtigsten Merkmale eines Weltklasse-Einkaufs
- Der agile Einkauf: was es bedeutet, wie es sich auswirkt
- Checkliste: 75 Merkmale von Weltklasse-Einkaufsorganisationen

Die Basis für den Erfolg: Organisation des Einkaufs und Kompetenz der Mitarbeiter

- „Empowerment“: den Einkauf als Ergebnisbringer positionieren
- Effiziente und effektive Organisationsformen des Einkaufs
- Funktionen in Weltklasse-Einkaufsorganisationen
- Anforderungen an die Kompetenz der Mitarbeiter
- Kompetenzlücken identifizieren und schließen
- Nicht feilschen, sondern betriebswirtschaftlich argumentieren: wie Einkaufsprofis verhandeln
- „The Battle for Talents“: die besten Fachkräfte finden und halten
- Todsünden im Einkauf
- Nie wieder „ausgebremst“ oder blockiert: Methoden zur Verbesserung der Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- Fragebogen: Messung der Akzeptanz der Leistungen und der Leistungsfähigkeit des Einkaufs im Unternehmen

Ergebnisorientierte Identifikation von Einsparpotenzialen im gesamten Einkaufsvolumen

- Die Grundlage des Erfolges: strategische Analyse und Strukturierung des gesamten Einkaufsvolumens
- Kostensenkungspotenziale nach dem „Total-Cost-of-Ownership“-Prinzip identifizieren
- Die 40 effektivsten Kostensenkungshebel zur nachhaltigen Senkung der Beschaffungskosten
- Projektorientierte Planung zur Umsetzung von identifizierten Einsparpotenzialen
- Best-Practice-Tool: warengruppenorientierte Planung und Berechnung von Einsparpotenzialen

Erfolgreiche Ausschreibungs- und Vergabestrategien

- Entwicklung und Umsetzung von Global-Sourcing-Strategien: Voraussetzungen, Fallstricke, Erfolgsfaktoren

- Wie mit interdisziplinären Einkaufsteams projektorientiert Warengruppen auf den Weltmärkten platziert werden
- Globale Lead-Buyer-Strategien zur Reduzierung der Lieferantenbasis und Senkung der Beschaffungskosten
- Global Research: wie Lieferanten schnell und effizient weltweit identifiziert und systematisch qualifiziert werden
- Supply Chain Risk Management: Methoden zur Identifizierung und Management von Beschaffungsrisiken
- Vorgehensweisen und entscheidende Aspekte bei der Auditierung von Lieferanten
- Prozessoptimierung und Kostensenkung durch eSourcing- und eProcurement-Instrumente
- Instrumente zur Einbindung von Lieferanten-Know-how
- Best-Practice-Tools:
 - „Ideal Supplier Profile“ zur technischen Qualifizierung von Lieferanten
 - Marktmachtportfolio zur Ableitung der Beschaffungsstrategie
 - Identifizierung und Management von Supply-Chain-Risiken

Wesentliche Aspekte des strategischen und operativen Lieferantenmanagements

- „Best-in-Class“ Supplier Relationship Management (SRM): Ziele, Bausteine und Prozesse
- Die Lieferantenbewertung als Kerninstrument des Lieferantenmanagements: Anforderungen, Teilbereiche, Inhalte
- Strategische Analyse von Lieferantenportfolios und einzelner Lieferanten
- Entwicklungsstrategien für unterschiedliche Lieferantentypen
- Controllingprozess im Lieferantenmanagement
- Best-Practice-Beispiel: Professionelle Lieferantenbewertung

Erfolg ist kein Zufall: Steuerung und Kontrolle des Einkaufs und seiner Ergebnisse

- Effektives und leistungsfähiges Einkaufscontrolling
- Einkaufserfolge messen, ausweisen und berichten
- Definition von Einkaufserfolgen und ergebnisorientierte Berechnungsformeln
- Ergebnisbeitrag des Einkaufs planen, messen und überwachen
- Die 90 wichtigsten Kennzahlen zur ganzheitlichen Messung und systematischen Steuerung des Einkaufs
- Best-Practice-Beispiel: GuV-orientierte Einkaufsberichterstattung

24. – 26.09.2025	ONLINE	382530922	1.895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
26. – 28.11.2025	HAMBURG	352511041	1.895,-	
11. – 13.03.2026	MÜNCHEN	352603017	1.895,-	
17. – 19.06.2026	ONLINE	382630631	1.895,-	



DEN EINKAUF IM MITTELSTAND RICHTIG AUFBAUEN UND POSITIONIEREN

DIE PASSENDE EINKAUFSSTRATEGIE ERARBEITEN, EINFÜHREN UND UMSETZEN

Im Unternehmen nimmt der Einkauf eine Schlüsselstellung ein, da er einen entscheidenden und direkten Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens ausübt. Besonders in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gestaltet sich die Umsetzung moderner Einkaufsstrategien aufgrund von begrenzten Kapazitäten oft als herausfordernd. Es mangelt nicht selten an klaren Einkaufsstrategien und -prozessen. Angehende Führungskräfte in KMU sind daher gefordert, den Einkauf sinnvoll zu strukturieren und gegebenenfalls komplett neu aufzubauen. Dieses Seminar vermittelt praxisnah und anwendungsorientiert die optimalen Vorgehensweisen, um klare Einkaufsstrategien zu entwickeln und effiziente Prozesse zu etablieren.

ZIELGRUPPE: Neue Führungskräfte in KMU, die die Abteilung Einkauf übernehmen oder neu aufbauen

METHODIK: Vortrag, praxisorientierte Fallbeispiele, Diskussion, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



bme.de/eks-ekm

SEMINARINHALTE

Meine Einkaufsstrategie

- › Was leite ich aus der Unternehmensstrategie ab?
- › Mission und Vision des Einkaufs
- › Unser Bild vom Einkauf

Mitarbeitermanagement

- › Welche Aufgaben nehmen wir wahr?
- › Stellenbeschreibungen
- › Verantwortlichkeiten
- › Mitarbeiterentwicklung

Prozesse

- › Stammdaten
- › Bestellprozess und Rechnungsprozess
- › Vertragsmanagement
- › Warengruppenmanagement
- › Katalogmanagement
- › Lieferantenmanagement
- › Risikomanagement

Einkaufscontrolling

- › Erarbeiten eines Kennzahlensystems zur Steuerung des Einkaufs
- › Einkaufsinterner Blickwinkel
- › Unternehmensweiter Blickwinkel

Crossfunktionale Zusammenarbeit

- › Interne Schnittstellen zu anderen Bereichen
- › Externe Schnittstellen
- › Zusammenarbeit
- › Definition unserer Rolle im Unternehmen



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



09. – 10.09.2025
23. – 24.04.2026



NÜRNBERG
FRANKFURT



352509012
352604026



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



DER EINKAUF ALS WERTTREIBER IM STATIONÄREN HANDEL UND E-COMMERCE

Dieses Seminar zeigt praxisnah, wie der Einkauf gezielt als Wertschöpfungstreiber im stationären Handel und E-Commerce eingesetzt werden kann. Die Teilnehmer erfahren, wie sie durch effiziente Prozessoptimierung, modernes Category Management und optimiertes Produktmanagement zur Steigerung des Unternehmenserfolgs beitragen. Praxisnahe Beispiele aus dem Handel unterstützen den hohen Praxisbezug.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Produkt- und Category Manager im stationären Handel und E-Commerce, die ihre Einkaufsprozesse verbessern und den Einkauf als strategischen Werttreiber positionieren möchten

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisnahen Übungen und Fallbeispielen

SEMINARLEITUNG: Sven Bogatzki



bme.de/eks-hdl

SEMINARINHALTE

Der Einkauf als strategischer Werttreiber im Handel

- › Verstehen, wie der Einkauf zur Wertschöpfung beiträgt
- › Methoden zur Prozessverbesserung und Kostenreduktion
- › Category Management: strategische Sortimentsgestaltung zur Umsatzsteigerung
- › Erfolgreiche Umsetzung von Einkaufsstrategien für Wettbewerbsvorteile

Produktmanagement

- › Optimierung der Artikelauswahl, Clustern von Artikeln und Bestandsmanagement
- › Drittverwertung: Strategien zur Verwertung von Überbeständen
- › Effiziente Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Logistik
- › Abteilungsübergreifende Abstimmung von Einkaufs- und Unternehmenszielen

Einsatz von KI im Einkauf – erste Grundlagen:

- › Optimierung von Einkaufsprozessen durch KI
- › Praxisbeispiele für KI bei Bestandsoptimierung und Bedarfsvorhersage
- › Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von KI im Einkauf

Erfolgsfaktoren und Nachbereitung

- › Analyse der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Einkauf
- › Optimierung der Einkaufsprozesse durch gezielte Analyse und Auswertung der Einkaufsstrategie
- › Maßnahmen zur langfristigen Bestandsoptimierung



- + Einkauf als strategischen Werttreiber positionieren und Unternehmensbeitrag erhöhen
- + Kostensenkung und Umsatzsteigerung durch Prozessoptimierung und Category Management
- + Fähigkeiten im Produktmanagement für optimale Artikelauswahl, Clusterbildung und Bestands-optimierung erweitern
- + Praxisnahe Einblicke in den Einsatz von KI im Einkauf gewinnen und moderne Technologien nutzen



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



13. – 14.04.2026



FRANKFURT



352604002



1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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

Nächster **ONLINE-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



GRUNDLAGEN EINKAUF IN DER PHARMAINDUSTRIE

BESCHAFFUNG VON DIENSTLEISTUNGEN, ROH-, HILFS-, WIRKSTOFFEN UND PACKMITTELN

Dieses Grundlagenseminar bietet einen breiten Überblick über den Einkauf in der Pharmaindustrie. Hierbei werden Prozesse, Marktinformationen und gesetzliche Rahmenbedingungen der Pharmabranche vorgestellt. Darüber hinaus werden Aspekte thematisiert, die besonders für den Einkauf in der Pharmabranche wichtig sind: Neben Lieferanten- und Risikomanagement werden Qualitätssicherung und Besonderheiten beim globalen Einkauf angesprochen.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger, die sich einen grundlegenden Überblick über den Einkauf in der Pharmaindustrie verschaffen möchten. Das Seminar ist auch geeignet für Personen, die vom indirekten zum direkten Pharmaeinkauf wechseln bzw. wechseln wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Übungen, Diskussion, Workshops

SEMINARLEITUNG: Dr. Andreas Bergmann



bme.de/bek-pha

SEMINARINHALTE

Aktuelle Trends und Entwicklungen auf dem Pharmamarkt

- › Der Pharmamarkt heute und in Zukunft
- › Marktentwicklung, Wachstumsraten, Breakout KI
- › Auswirkungen einer möglichen Arzneimittelreform auf die Pharmaunternehmen
- › Was kann die Forschung leisten? Wachstumsmarkt BioPharma?
- › Indien und China als neue Produktionsstandorte
- › Nachhaltigkeit in der Pharmabranche
- › Genomik zum Auffinden von Wirkprinzipien, New API

Effektives Risikomanagement: Versorgungsrisiken und -abhängigkeiten minimieren

- › Prozess des Risikomanagements
- › Lieferantenrisiken: transparente Supply Chain bis zu den Sublieferanten
- › Transportrisiken: Folgen bei Abweichungen der Umgebungsbedingungen
- › Risikobewertung und Risikomanagement-Systeme
- › Risikoprävention: Handlungsalternativen, Handlungsszenarien

Neue Lieferanten finden, auswählen und qualifizieren

- › Lieferantenmanagementprozesse
- › Vorgehen bei der Marktbeobachtung: pharmaspezifische Datenbanken
- › Neue Potenziale durch eine Erweiterung des Lieferantenportfolios
- › Kooperationen, Bündelung, Standardisierung
- › Auswahlkriterien für Lieferanten
- › Sicherstellung eines übereinstimmenden Verständnisses von der europäischen regulatorischen Umgebung
- › Qualitätssicherung bei der Lieferantenauswahl: wichtige Qualitätzertifikate

Vom Lieferanten zum strategischen Partner – Lieferantenentwicklung

- › Lieferantenentwicklung als Teil des Lieferantenmanagements
- › Chancen von strategischen Partnerschaften
- › Entwicklung des Lieferanten zu einem strategischen Partner
- › Einbindung von Einkauf und Lieferanten in den Innovationsprozess: Risiken und Erfolgsfaktoren
- › Beispiele unterstützender Tools

Roh-, Hilfs- und Wirkstoffeinkauf aus Asien

- › Rechtlicher Rahmen für die Einfuhr von Roh-, Hilfs- und Wirkstoffen aus Indien und China
- › Wesentliche Kriterien zur Lieferantenauswahl, mögliche Risiken
- › Qualitätsverständnis und Qualitätssicherung
- › Nachweis von GMP – welche Unterlagen sind erforderlich und aussagekräftig?
- › Durchführung von Audits vor Ort

Qualitätssicherung: Anforderung an die Qualität und Kontrolle der Wirk- und Rohstoffe

- › Rechtliche Regelungen
- › Betriebliche Praxis bei Import von API/Rohstoffen
- › Welche Anforderungen ergeben sich für den Einkauf?
- › Testen von Rohstoffen
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen
- › Abgrenzung der Verantwortlichkeiten gegenüber Dritten

Die ganzheitliche Supply Chain im Fokus: Verpackungsmiteileinkauf in der Pharmaindustrie

- › Wechselwirkung zwischen Verpackung und Medikament
- › Rahmenbedingungen: steigende Anforderungen seitens der Verantwortlichen im Gesundheitssektor
- › Fälschungssicherheit
- › Serialisierung
- › Sicherheitsmerkmale
- › Auswirkungen und Kosten

22. – 23.10.2025 24. – 25.03.2026	ONLINE FRANKFURT	382531031 352603035	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



QUICK WINS – DIE WIRKSAMSTEN INSTRUMENTE IM EINKAUF

Im Einkauf gibt es mittlerweile eine große Anzahl ganz unterschiedlicher Instrumente, die schnelle Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen versprechen. Dabei ist nicht jede Methode für jedes Problem gleich gut geeignet. Zunächst ist ein fundierter Überblick notwendig, um die richtige Methode für die jeweilige Fragestellung auszuwählen. Nur so lassen sich Quick Wins realisieren!

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die wichtigsten Instrumente und ihre Einsatzmöglichkeiten. Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Tools, vermeiden Fehlentscheidungen und realisieren schneller Ihre Quick Wins.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf oder aus einkaufsnahen Bereichen. Das Seminar eignet sich sowohl für erfahrene Personen als auch für Neu- und Quereinsteiger.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider



bme.de/eks-qwi

SEMINARINHALTE

Priorisierung von Quick Wins

- › Priorisierung
- › Situation-Ziele-Maßnahmen Template

Quick Wins ersten Grades

- › Wettbewerb
- › Lieferantenanbindung

Quick Wins zweiten Grades: Methodenüberblick

- › Übersichtsmatrix: Welche Methoden gibt es?
- › Welche Methoden sind wann besonders wirksam?
- › Wie wird die richtige Methode ausgewählt?

Kostenorientierte Methoden

- › Schattenkalkulation/Kostenstrukturanalyse (KSA)
- › Price-Performance-Analyse (LPP)
- › Benchmarking

Prozessorientierte Methoden

- › Cross-funktionale Zusammenarbeit
- › Early Involvement
- › Design for Sourcing

Strategieorientierte Methoden

- › SWOT-Analyse
- › Einkaufsportfolios und Strategieauswahl
- › Lieferantenmanagement und Bündelung

Wettbewerbsorientierte Vergabemethoden

- › Auktionen
- › Case Study: Anwendung unterschiedlicher Auktionsmodelle

Lessons learned



- + Überblick über die wirksamsten Methoden
- + Kostensenkungspotenziale aufdecken
- + Schnelle Einsparungen realisieren



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



06.11.2025
10.06.2026



**MANNHEIM
ONLINE**



352511012
382630604



895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ERFOLGREICHES EINKAUFSMARKETING

KONKRETE MASSNAHMEN FÜR EINEN HÖHEREN STELLENWERT DES EINKAUFES

Einkaufsabteilungen haben häufig nicht dieselbe Stellung im Unternehmen wie andere Geschäftsbereiche. Zu Unrecht, denn ein gut aufgestellter Einkauf bringt dem Unternehmen einen deutlichen Mehrwert. Machen Sie Ihren internen Partnerabteilungen klar, warum es vorteilhaft ist, eng mit Ihnen zusammenzuarbeiten und den Einkauf frühzeitig in Projekte einzubinden. Lernen Sie im Rahmen des „Selbstmarketings“, wie Sie persönlich Ihr Ansehen als Einkäufer und das des Einkaufs an sich verbessern können. Sie lernen in diesem Seminar konkrete Maßnahmen kennen, um den Stellenwert des Einkaufs innerhalb des Unternehmens, aber auch gegenüber Lieferanten und neuen Mitarbeitern zu erhöhen. Sie erfahren, wie Sie die Leistung und den Wertbeitrag des Einkaufs sichtbar machen und „verkaufen“ und welche Mittel Sie nutzen können, um den Einkauf als anerkannten strategischen Partner optimal zu positionieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Projekteinkauf, Category Management. Aufgrund der strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Einkaufsleitung und Geschäftsführung interessant.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



bme.de/eks-mar

SEMINARINHALTE

Wertbeitrag des Einkaufs

- › Stellenwert des Einkaufs im Unternehmen
- › Aktuelle und zukünftige Herausforderungen
- › Trends und Entwicklungen
- › Was heißt Einkaufs-Marketing?
- › Abteilungsübergreifendes Interesse schaffen – welcher Mehrwert?
 - Interesse der Abteilungen generieren (Mehrwert)
 - Die Fachbereiche als Kunden – der Einkauf als Dienstleister
 - Der Einkauf als Kunde – die Fachbereiche als Dienstleister
 - Renditeoptimierung Einkauf vs. Vertrieb

Positionierung des Einkaufs innerhalb des Unternehmens

- › Gestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation
- › Organisationsentwicklung im Einkauf
- › Selbstreflexion
 - Harmonie oder Bruchstellen in der Organisation?
 - Ziele und Mehrwert – harte und weiche Faktoren
- › Den Einkauf „verkaufen“
 - Einkaufserfolge sichtbar machen
 - Vom Verkauf lernen
 - Außendarstellung optimieren
- › Methodenkompetenz
 - Kommunikation, Präsentation, Moderation

Sichtbarkeit des Einkaufs erhöhen bei ...

- › bestehenden Lieferanten
- › potenziellen neuen Lieferanten
- › potenziellen neuen Mitarbeitern

Strategische Instrumente als Unterstützung

- › Online- und Offline-Methoden
 - Nutzung von Intranet und Internet
 - Nutzung von Einkaufsportalen
 - Nutzung von Social Media
- › Lieferantenmanagement
- › Risikomanagement
 - Extern (Lieferanten und Beschaffungsmarkt)
 - Intern (Fachabteilungen)



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

15. – 16.04.2026	ONLINE	382630405	1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
Nächster PRÄSENZ-TERMIN im zweiten Halbjahr 2026				



SCHNITTSTELLENMANAGEMENT IM EINKAUF

DER EINKAUF ALS BUSINESS-PARTNER AUF AUGENHÖHE

Der Einkauf hat viele Schnittstellen mit den übrigen Unternehmensbereichen und -prozessen. Das bedeutet, dass es an diesen vielen Berührungspunkten auch zu Reibungsverlusten kommen kann. In diesem Seminar lernen Sie Wege und Ansätze kennen, wie Sie an den verschiedenen Schnittstellen effektiv mit den Fachabteilungen zusammenarbeiten, früher in Projekte eingebunden werden, Konflikte lösen, Leuchtturmprojekte identifizieren, die Leistungen des Einkaufs intern darstellen und so als Partner auf Augenhöhe wahrgenommen werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die sich mit internen Fachabteilungen wie z.B. Geschäftsführung, Technik/Entwicklung, Produktion, Marketing, Qualität, IT, HR, Logistik oder Sales abstimmen müssen und die Zusammenarbeit verbessern wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Dr. Werner Graßl oder Kollegen


bme.de/eks-smg

SEMINARINHALTE

Der Einkauf als Schnittstelle

- › Wie funktionieren Schnittstellen?
- › Berührungspunkte der Fachabteilungen mit dem Einkauf
- › Unternehmenszusammenhänge und Prozesse erkennen
- › Gemeinsame und konträre Ziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- › Interdisziplinäres Denken und Handeln
- › Welche Rolle soll und will der Einkauf einnehmen?

Schnittstellenmanagement

- › Was müssen Schnittstellenmanager können?
- › Ihr Persönlichkeitsprofil
- › Stärken und Schwächen kennen und nutzen
- › Die Persönlichkeit des Gegenübers erkennen und darauf eingehen

Moderation und Kommunikation als Kernkompetenz

- › Kommunikation als Erfolgsfaktor
- › Konsensorientierte Gesprächsführung
- › Meetings bzw. Besprechungen leiten
- › Argumente optimal einsetzen
- › Arbeiten im Team
- › Alle ins Boot holen
- › Wann wird wer eingebunden?
- › Mit Konflikten souverän umgehen

Internes Einkaufsmarketing

- › Die Leistungen des Einkaufs präsentieren
- › Wertschätzung des Einkaufs steigern
- › Dienstleistungsmentalität im Einkauf stärken
- › Die Fachabteilung als Kunde?
- › Leuchtturmprojekte identifizieren und einsetzen
- › Den Mehrwert durch den Einkauf sichtbar machen
- › Erfolge darstellen
- › Professioneller Auftritt in Besprechungen und Meetings

Erfolgreiche Ansätze für eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit

- › Raus aus der Opferrolle – was muss der Einkauf tun, damit es klappt?
- › Wie leiste ich Überzeugungsarbeit im eigenen Team?
- › Gemeinsame Ziele identifizieren
- › Early Involvement fördern
- › Informationsfluss sicherstellen
- › Prozesse definieren und optimieren
- › Kompetenzen definieren und Kompetenzportfolios erstellen
- › Möglichkeiten der Erfolgsmessung



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



22. – 23.09.2025
01. – 02.12.2025
19. – 20.01.2026
23. – 24.03.2026
08. – 09.06.2026

ONLINE
MÜNCHEN
HAMBURG
ONLINE
FRANKFURT



382530916
352512001
352601001
382630327
352606001

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ:

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

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH LEAN MANAGEMENT IM EINKAUF

MACHEN SIE IHREN EINKAUF SCHLANK FÜR DIE DIGITALISIERUNG!

Die Digitalisierung wird die Zukunft des Einkaufs maßgeblich beeinflussen. Insbesondere die Trennung zwischen strategischem und operativem Einkauf wird neu gestaltet. Um den Weg zum Einkauf 4.0 erfolgreich zu beschreiten, muss sich der Einkauf durch Einführung eines Lean Managements, einer neuen Arbeitsteilung und die Sicherstellung von Datenzuverlässigkeit neu aufstellen. Die Digitalisierung ist kein Selbstläufer und hängt stark von den Mitarbeitern ab. Der Einkaufsprozess ist personengebunden und muss daher zuallererst eine Vorbereitung zur Digitalisierung durchlaufen. Mit dem Seminar wird nicht nur diese Lücke geschlossen, sondern gleichzeitig ein zuverlässiger Weg zu einer Kostensenkung im Einkauf durch höhere Effizienz aufgezeigt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, Supply Chain Management und Prozessoptimierung sowie Lean-Management- oder Lean-SixSigma-Beauftragte der Unternehmen, Geschäftsführung

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit und Übungen

SEMINARLEITUNG: Lutz Schwalbach



bme.de/eks-lea

SEMINARINHALTE

Was bedeutet Lean im Einkauf?

- › Schlanke Prozesse als Voraussetzung für die Digitalisierung und den Einkauf 4.0
- › Anpassung von Ressourceneinsatz, Vorratsbestand und Durchlaufzeiten
- › Gewinn und Rentabilität steigern durch schlanke Organisation und minimale Kosten
- › Die vier Drachen der Verschwendung
- › Wie lassen sich die Prinzipien auf den Einkauf übertragen?

Das Lean Management Prinzip im Einkauf

- › Das produktionsorientierte Taylor-Ford-Prinzip
- › Die Schlüsselfragen des Lean Prinzips
- › Soziale Kompetenz als Voraussetzung für Lean Management
- › Die Störfaktoren
- › Die Zielkonflikte, Erfolgsfaktoren und Messgrößen
- › Merkmale eines Lean Unternehmens

Projektplan für die Umsetzung

- › Organisatorische Voraussetzungen (Aufbauorganisation)
- › Vorgehen mit der Lean-Methodik:
 - Standardisierung
 - Automatisierung
 - Erkennen von nicht-Einkaufstätigkeiten
 - Arbeitsteilung
 - Lean Einkauf
- › Das Lean Identifikations- und Prüfschema für den Einkaufsprozess
- › Die Motivatoren
- › Der schnelle Umsetzungsplan

Einführung von Lean Management in der Beschaffung

- › Klärung von Kunden- und Qualitätserwartungen
- › Die neue Aufbauorganisation des Einkaufs
- › Das Team Building u.a. als KVP-Element
- › Datensicherheit und EDV im Einkauf neu anwenden
- › Das Lean Re-Design des Einkaufsprozesses und die Lean Arbeitsteilung im Einkauf
- › Der sichere Weg: Lean Einkaufen in die Organisation einschleusen
- › Vorbereitung und Umgang mit erwarteten Störungen
- › Weitere Schritte durch KVP, Lieferanten- und Produktintegration
- › **Leitfaden für die Umsetzung von Lean in Ihrem Einkauf**



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

13.11.2025 18.06.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MWSt. 895,- 895,-	ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
		382531111 382630611		



STRATEGISCHES MATERIALGRUPPENMANAGEMENT

PROFESSIONALISIERUNG IM MATERIALEINKAUF

Ein professionelles Materialgruppenmanagement gehört zu den wichtigsten Fundamenten des Einkaufserfolgs. Angefangen von den Zielen und dem Nutzen des Materialgruppenmanagements, der Bildung von Materialgruppen über die Strategieentwicklung bis zur operativen Umsetzung durch verschiedene Instrumente wird wertvolles Praxiswissen vermittelt. Unabhängig davon, ob Sie Materialgruppenmanagement einführen oder optimieren wollen, erhalten Sie in dem Seminar wichtige Informationen für die Strategiegestaltung und Hilfestellung für die operative Umsetzung in die Praxis. Der Einsatz von verschiedenen Templates hilft bei der Strukturierung und erleichtert die spätere Umsetzung im eigenen Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Management, die für die Einführung, Gestaltung und Umsetzung des Materialgruppenmanagements verantwortlich sind

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider


bme.de/eks-mgm

SEMINARINHALTE

Materialgruppen und Materialgruppenmanagement

- › Materialgruppenmanagement – gemeinsames Verständnis
- › Ziele und Nutzen des MGM
- › Bildung von Materialgruppen
- › Priorisierung von Materialgruppen

Analyse von Materialgruppen

- › Bedarfsanalyse
- › Beschaffungsmarktanalyse

Strategieentwicklung auf Materialgruppenebene

- › Portfolios zur Strategieableitung
- › SWOT-Analyse zur Strategieableitung

Umsetzung der Materialgruppenstrategie – Instrumente

- › Performance Pricing
- › Auktionen
- › Kostenstrukturanalyse
- › Angebots- und Vertragsmanagement
- › Early Involvement
- › Weitere Instrumente

Organisation und Weiterentwicklung des MGM

- › Kompetenzanforderungen im MGM
- › Entwicklungsstufen des MGM
- › Weiterentwicklung des MGM

Hinweise und Praxisbeispiele für die erfolgreiche Einführung des MGM



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



17. – 18.09.2025
03. – 04.12.2025
24. – 25.06.2026



ONLINE
ONLINE
ONLINE



382530913
382531216
382630619



1.495,-
1.495,-
1.495,-



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

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

#PROCUREMENT LOVES DATA!

DATEN MANAGEN UND DATENBASIERTE ENTSCHEIDUNGEN IM EINKAUF TREFFEN

Diese Masterclass bietet umfassende Aspekte zur Steigerung der Daten-Exzellenz im Einkauf. Die Teilnehmer erhalten nicht nur theoretische Kenntnisse, sondern auch Einblicke in bewährte Praktiken und Fallstudien aus der Industrie, die ihnen dabei helfen, Datenkompetenzen erfolgreich umzusetzen und von Daten im Einkauf zu profitieren. Die Praxisbeiträge von externen Referenten ergänzen das Programm und bieten wertvolle Einblicke aus der realen Geschäftswelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Stammdatenmanagement, Master Data Management, Product Data Management, Lieferantenmanagement, Projekteinkauf, IT & Datenmanagement, Einkaufscontrolling

METHODIK: Vorträge, Diskussion und Beispiele aus der Praxis



bme.de/stammdaten



INHALTE

Tag 1:

Data Engineering – Daten umfassend managen

- › Anpfiff im Data Engineering – die Basics für Ihren Erfolg
- › Datenpipelines – Ihr perfekter Pass zum Erfolg
- › Datenqualität – Ihr Sieg im Einkaufsstadion
- › Datenmanagement und -architektur – die Strategie
- › Der (Daten-)Produktlebenszyklus: Von der Produkteinführung bis zum Ende des Lebenszyklus/Verschrottung

Tag 2:

Data Analytics – datenbasierte Entscheidungen treffen

- › Datenanalyse im Einkauf – Ihr Startschuss zur Optimierung
- › Fortgeschrittene Analysemethoden – der entscheidende Spielzug
- › Datenvisualisierung – machen Sie Ihre Ergebnisse sichtbar
- › Datengetriebene Entscheidungsfindung – Ihr Erfolgsschuss im Einkauf
- › Werkzeuge in der Datenanalyse – Ihr Equipment für den Erfolg
- › Die Zukunft der Datenkompetenz im Einkauf



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Daniela Schulz
Telefon: 06196 5828-243
E-Mail: daniela.schulz@bme.de

24. – 25.11.2025	ONLINE	382511106	zzgl. MwSt.
23. – 24.06.2026	ONLINE	382610606	1.595,-
			1.595,-



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

AKTUALISIERT

METHODIK: Online-Fachimpulse, interaktive Übungen, moderierte Fallstudie, Live-Demos, Diskussion, digitales Workbook

SEMINARLEITUNG: Thomas Schäffer



bme.de/eks-sdm

SEMINARINHALTE

Digitale Trends und Grundlagen des Stammdaten-managements

- › Aktuelle Trends: KI, Cloud-native Tools, Data Mesh
- › Grundlagen Stammdatenmanagement und Data Governance
- › Compliance: DSGVO & Data Act – Anforderungen und Umsetzung

Fallstudie „Die DataCorp-Datenkrise“

- › Interaktive Bearbeitung eines realistischen Szenarios
- › KI-gestützte Fehlererkennung in Lieferanten- und Produkt-stammdaten
- › Entwicklung von Lösungsstrategien in Teams (inkl. Compliance & ESG)

KI-Tools und MDM-Technologien in der Praxis

- › Live-Demo: KI-basierte Datenvalidierung und Dubletten-prüfung
- › Übung: Dublettenerkennung mit KI-Unterstützung

Lessons learned und Umsetzung

- › Zusammenfassung der Erkenntnisse
- › Erstellung eines Aktionsplans zur Anwendung im eigenen Unternehmen

Data Governance und ESG im Einkauf

- › Aufbau einer Data-Governance-Struktur
- › Praxisübung DSGVO-konforme Datenlöschung
- › ESG-konforme Stammdaten für nachhaltigen Einkauf



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
27.03.2026



ONLINE
ONLINE



382530934
382630334



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.30 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



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. Farbfilter 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

			zzgl. MwSt.	
04. – 05.09.2025	ONLINE		382530926	895,-
30. – 31.10.2025	ONLINE		382531030	895,-
24. – 25.02.2026	ONLINE		382630214	895,-
20. – 21.05.2026	ONLINE		382630519	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



bme.de/eks-exg

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

				zzgl. MwSt.	
15.09.2025	ONLINE		382530925	595,-	ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr
30.01.2026	ONLINE		382630112	595,-	
28.04.2026	ONLINE		382630424	595,-	
15.07.2026	ONLINE		382630706	595,-	



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

bme.de/eks-gpt

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 35) 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 (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).

			zzgl. MwSt.	
07.11.2025	ONLINE		382531103	ONLINE: 13.00 – 16.00 Uhr
30.01.2026	ONLINE		382630113	
13.03.2026	ONLINE		382630316	
08.05.2026	ONLINE		382630511	



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 „Prompten“ 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 34) 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
27.03.2026



ONLINE
ONLINE



382531116
382630335



zzgl.
MwSt.

495,-
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 „Prompting“ bereitgestellt.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleitung/CPO, strategischer Einkauf, Digitalisierungsverantwortliche im Einkauf
Keine Vorkenntnisse erforderlich.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen am PC, Vorlagen



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

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



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 18.06.2026	FRANKFURT MÜNCHEN	352510010 352606016	zzgl. MwSt. 895,- 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!



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

SEMINARLEITUNG: Maik Müller



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 (Online-seminar 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
02. – 03.02.2026
20. – 21.04.2026



MÜNCHEN
LEIPZIG
FRANKFURT
HAMBURG



352509026
352511045
352602001
352604018



1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



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

			 zzgl. MwSt.	
17. – 18.09.2025	ONLINE	382530930	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
09. – 10.12.2025	FRANKFURT	352512025	1.495,-	
24. – 25.02.2026	ONLINE	382630213	1.495,-	
30.06. – 01.07.2026	NÜRNBERG	352606030	1.495,-	



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



bme.de/met-kio

SEMINARINHALTE

Grundlagen der KI-Integration

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

Word-Dokumentation mit KI-Power

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

Excel-Optimierung durch KI

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

Weitere Tipps & Tricks

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

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



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

			 zzgl. MwSt.	
09.02.2026 26.06.2026	ONLINE ONLINE	 	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.

NEU

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



bme.de/eks-rpa

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 Platform (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



12. – 13.03.2026



LEIPZIG



352603020



1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



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 20. – 21.04.2026	NÜRNBERG DÜSSELDORF	352511013 352604019	1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERTRAGSGESTALTUNG UND KLAUSELPRÜFUNG IM EINKAUF MIT KI

NEU

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, LL.M.

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

			zzgl. MwSt.	
02.12.2025	ONLINE	382531222	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
15.04.2026	FRANKFURT	352604008	895,-	
25.06.2026	ONLINE	382630627	895,-	



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
26. – 27.03.2026



FRANKFURT
FRANKFURT



382511205
382610308



zzgl.
MwSt.

1.595,-
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?



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

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



- + Aktiver Wissenstransfer
- + Interaktiver Austausch
- + Hohe Praxisorientierung
- + Implementierungsplan
- + Checklisten und Umsetzungshilfen

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



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
04.12.2025	ONLINE	382531201	895,-	
03.03.2026	ONLINE	382630302	895,-	
06.05.2026	ONLINE	382630505	895,-	
11.06.2026	FRANKFURT	352606011	895,-	



DATA-DRIVEN PROCUREMENT – KI ALS SCHLÜSSEL FÜR TRANSPARENZ UND EFFIZIENZ

NEU

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 30.04.2026	ONLINE KÖLN	382531127 352604034	zzgl. MwSt. 895, - 895, -	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 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



bme.de/eks-kim

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

			zzgl. MwSt.	
22. – 23.10.2025	ONLINE		382531036	1.495,-
23. – 24.03.2026	KÖLN		352603032	1.495,-
20. – 21.05.2026	ONLINE		382630520	1.495,-

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



BME-MASTERCLASS KI-[R]EVOLUTION 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



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

Praxisorientierte Anwendung und agile Planung

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



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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

			 zzgl. MwSt.
15. – 16.10.2025 11. – 12.03.2026	ONLINE ONLINE	 322510006 382610303	1.595,- 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



Kompetenznachweis
gemäß Art. 4 EU-KI-VO



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 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.

			zzgl. MwSt.	
27.10.2025	ONLINE		382531041	595,-
08.12.2025	ONLINE		382531225	595,-
05.03.2026	ONLINE		382630338	595,-
15.06.2026	ONLINE		382630630	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 51) zu unserem Paketpreis.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



11. – 12.09.2025
29. – 30.01.2026
18. – 19.06.2026



ONLINE
ONLINE
FRANKFURT



382510901
382610101
382610603

€ zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-
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



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



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 50) zu unserem Paketpreis.



09. – 10.10.2025
19. – 20.02.2026



ONLINE
ONLINE



382511007
382610205

€ zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/toolmap-digital



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



11. – 12.11.2025
10. – 11.03.2026
07. – 08.07.2026



ONLINE
ONLINE
ONLINE



382531107
382630309
382630703



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-
895,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 10.00 – 15.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



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



bme.de/ele-dig

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
06.03.2026



ONLINE
ONLINE



382531039
382630306



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



DER PROJEKTEINKAUF

ERFOLGREICH IN ENTWICKLUNGSPROJEKTEN

Das Seminar vermittelt Methoden und praxisorientierte Tools zur individuellen und erfolgreichen Integration und Weiterentwicklung des Projekteinkaufs. Sie erhalten im Training essenzielle Grundlagen und Konzepte zur nachhaltigen Kostenoptimierung nach TCO-Gesichtspunkten und Stärkung der Lieferkette durch einen professionellen, agilen und integrierten Projekteinkauf.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf/Projekteinkauf im industriellen Umfeld mit Bezug auf auftrags-/kunden-bezogene Projekte sowie (Neu-/Weiter-)Entwicklungsprojekte. **Das Seminar eignet sich insbesondere für Projekte aus dem direkten Einkauf.**

METHODIK: Vorträge, Workshops, Best-Practice-Beispiele, Dialog und Diskussion

SEMINARLEITUNG: Manuel Günzel oder Kollegen



bme.de/pro-pek

SEMINARINHALTE

Der Projekteinkauf für Ihre Organisation

- › Best-Practice-Ansätze
- › Projekteinkauf als integrativer Bestandteil des Unternehmens
- › Empowerment des Projekteinkaufs und professionelles Schnittstellenmanagement

Der Projekteinkauf und Entwicklungsprojekte

- › Integration in den Entwicklungsprozess
- › Projektmanagement als Grundlage
- › Klare Zielorientierung mithilfe von Lasten- und Pflichtenheften
- › Der Projekteinkauf als Unternehmer im Unternehmen

Professionelles Lieferantenmanagement als Grundlage für den Erfolg

- › Herausforderungen für den Projekteinkauf
- › Lieferantenmanagement in den Projekteinkauf integrieren
- › Tools und Konzepte
- › An- und Einbindung von Lieferanten

Der Projekteinkauf als Erfolgsfaktor

- › Anforderungen an Projekteinkäufer
- › Persönlichkeit und Soft Skills
- › Erfolg durch Persönlichkeit

Kommunikation in Projekten

- › Stakeholder einbinden
- › Erwartungshaltung und Anforderungen der Projektbeteiligten
- › Schaffung von Standing für den Projekteinkauf

Innovationstreiber Projekteinkauf

- › Technologien & Märkte – Trends erkennen und nutzen
- › Sourcing-Strategien im Projekt erfolgreich implementieren
- › Sicherung des Unternehmenserfolgs

Tools für den Projekteinkauf

- › Strategische Tools
- › Tools & Methoden im Projekt
- › Erfolgsbewertung durch Kennzahlen



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

14. – 15.10.2025	MAINZ	352510014	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
18. – 19.11.2025	ONLINE	382531113	1.495,-	
02. – 03.02.2026	ONLINE	382630201	1.495,-	
27. – 28.04.2026	LEIPZIG	352604028	1.495,-	
30.06. – 01.07.2026	MÜNCHEN	352606029	1.495,-	



ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT

Sie beherrschen die Vorgehensweisen, Werkzeuge und Methoden eines professionellen Projektmanagements in Ausschreibungs- und Vergabeprojekten, die der Einkauf verantwortet, sowie Entwicklungsprojekten, in die der Einkauf eingebunden ist. Sie kennen die Erfolgsfaktoren und wissen, wie man „Stolpersteine“, die den Projekterfolg in Bezug auf Termine, Kosten und Ziele gefährden, vermeidet. Die Grundlagen der Projektarbeit werden anhand von Praxisfällen erörtert. Sie lernen, einen soliden Projektplan anhand individueller Ziele und Kostenvorgaben zu erstellen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, besonders an diejenigen, die sich mit Beschaffungs-/Ausschreibungsprojekten befassen.

METHODIK: Vortrag, Best-Practice-Beispiele, Gruppenarbeit, Übungen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



bme.de/met-pro

SEMINARINHALTE

Gründe und Erfolgsfaktoren für Projektmanagement in Einkauf und Logistik

- › Gründe, Vorteile und Notwendigkeit für Projektmanagement in Einkauf und Logistik
- › Wann ist ein Projekt ein Projekt: Merkmale und Arten von Projekten
- › 90% aller Projekte scheitern: wie Sie eigenes Scheitern vermeiden
- › Warum die Beziehungsebene entscheidend für den Projekterfolg ist
- › Voraussetzungen für erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf
- › Agiles Projektmanagement im Einkauf: was es bedeutet und wie es sich auswirkt

Projektorganisation

- › Erfolgreiche Projektorganisationen in der Praxis
- › Aufgaben, Rechte und Pflichten der Projektinstanzen
- › Teambildung und Teamzusammensetzung
- › So arbeitet das Projektteam motiviert
- › Konflikte in der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen vermeiden
- › Praxiserprobte „Spielregeln“ zur Erleichterung der Projektumsetzung

Planung von Projekten

- › Die üblichen Fehler in der Projektplanung und wie man sie vermeidet
- › Systematische Planung von Projekten: Ziele, Zeit, Aufwand & Kosten
- › Zielplanung in Projekten: wie Ziele richtig formuliert und validiert werden
- › Meilensteine in verschiedenen Projektarten
- › Der Projektauftrag: Inhalte, Aufbau, Vorteile
- › Tool: Ziel-, Zeit-, Aufwands- und Kostenplanung von Einsparprojekten
- › Formblatt: Projektauftrag

Umsetzung von Projekten

- › Unterschiede von projektorientierten Ausschreibungsprozessen
- › Werkzeuge und Methoden zur Risikoanalyse und Risikovermeidung in Projekten
- › Multiprojektmanagement: Vorteile, Voraussetzungen, Vorgehensweise
- › Das „Trichterprinzip“ zur weltweiten Identifikation und Qualifizierung von potenziellen Lieferanten
- › Der projektorientierte Ausschreibungs- und Vergabeprozess: Meilensteine und Arbeitspakete
- › Lösung von Zielkonflikten zwischen Projektarbeit und Tagesgeschäft
- › Konflikte während der Projektumsetzung erkennen und lösen
- › Mitwirkung des Einkaufs in Entwicklungs- und Kundenprojekten: Aufgaben, Pflichten, Rechte und Verantwortung
- › Erfolgsfaktoren in der Umsetzung von Projekten

Der Projektabschluss

- › Die fünf Schritte zum Projektabschluss
- › Inhalte des Abschlussgesprächs mit dem Team und dem Auftraggeber
- › Formblatt: Projektabschlussbericht

Projektsteuerung & Controlling

- › Organisatorische Einbindung des Projektcontrollings
- › Aufgaben, Verantwortung und Zielsetzung des Projektcontrollings
- › Wesentliche Werkzeuge und Methoden
- › Zusammenarbeit Projektcontrolling und Projektleitung
- › Beitrag des Controllings zur Projektdokumentation
- › Kennzahlen zur Steuerung von Projekten



- + Inklusive umfangreicher Checklisten zu
 - Planung
 - Umsetzung
 - Steuerung
 - Controlling von Projekten



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



06. – 07.10.2025
08. – 09.12.2025
29. – 30.01.2026
16. – 17.03.2026

ONLINE
FRANKFURT
ONLINE
NÜRNBERG



382531001
352512019
382630111
352603021

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



UNSCHLAGBAR VERHANDELN IN PROJEKTEN

Sie erfahren, wie interne und externe Verhandlungen im Rahmen von Entwicklungs-, Kunden- oder Einsparprojekten systematisch vorbereitet und effektiv durchgeführt werden. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie schlagkräftige Argumentationsstrategien aufbauen, um Preiserhöhungen abzuwehren und nachhaltige Preissenkungen zu erzielen, wie Sie typische Einwände erfolgreich kontorn und Interessen der Gegenseite zum eigenen Vorteil nutzen. Denn hierdurch setzen Sie sich selbst gegen mächtige Zulieferer oder Fachabteilungen durch.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die in Projekten verhandeln, darunter besonders an Projektverantwortliche/-mitarbeiter aus dem Einkauf.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen.

100% Praxis: Sie können eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer täglichen Praxis einbringen und in Simulationen mit oder ohne Video-Feedback üben.

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



SEMINARINHALTE

Vorbereitung von Projekt-Verhandlungen: Der Projektbedarf

- › Voraussetzungen für die effektive Verhandlung von Projektbedarf
- › Bedarfsanalyse: Was muss/sollte/kann verhandelt werden?
- › Wie Projektbedarf auf Basis von „Total-Cost-of-Ownership“ verhandelt wird
- › Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung
- › **Checkliste: 21 Fragen, die Sie sich bei der Verhandlungsvorbereitung stellen müssen**

Eigene Ziele und Analyse der Gegenseite

- › Zieldefinition & Zielanalyse
- › Formulieren von anspruchsvollen Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien
- › Abwägung der Machtverhältnisse als wesentliche Erfolgsvoraussetzung
- › Ziele/Interessen des Lieferanten bzw. der Fachabteilung: wie Sie sie identifizieren und in der Verhandlung nutzen
- › Einsatz der Kostenstrukturanalyse als Schlüssel zum Erfolg

Überzeugende Argumentationsstrategien entwickeln

- › Erfolgsfaktor Nr. 1: interessenbasiert verhandeln, anstatt zu feilschen
- › Was schwache Argumente von starken Argumenten unterscheidet: die 5 Teile eines Arguments
- › Zahlen, Daten, Fakten zur Untermauerung der Argumente
- › Bilanz-/GuV-Zahlen des Zulieferers zum eigenen Vorteil nutzen
- › 6 Strategien, um sich gegenüber Monopolisten durchzusetzen
- › Das Argument mit dem Wettbewerb: Eigentore vermeiden und Wettbewerbsangebote glaubwürdig platzieren

Verhandeln im Team

- › Spezielle Vorbereitungsaspekte
- › „Good Guy – Bad Guy“: Erfolgsstrategie oder der Weg ins Aus?
- › Ideale Rollenverteilung bei mächtigen Gesprächspartnern

Durchführung von Verhandlungen in Projekten

- › Die 6 Phasen in komplexen Verhandlungen von Projektbedarf
- › Abwehr von Preiserhöhungen bei Projektbearbeitung
- › Bei Dienstleistungsbedarf bis zu 30% einsparen
- › Die „Eisberg-Methode“® als Schlüssel zum Erfolg

- › Einsparerfolge trotz bereits getroffener Vergabeentscheidung
- › Rhetorik & Dialektik: unnötige Provokationen vermeiden und Argumente überzeugend vermitteln
- › Wirkungsvolle Fragetechniken zur Lenkung der Verhandlung
- › Aktives Zuhören: wie es geht und warum es wichtig ist
- › Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen
- › Auf die Körpersprache des Gegenübers richtig reagieren
- › Verhandlungspsychologische Tricks und Kniffe
- › Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet

Umgang mit Einwänden und Konflikten in der Verhandlung

- › 8 Methoden zur gezielten Einwandbehandlung
- › Schlagfertigkeitstechniken für mehr Souveränität
- › Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsstrategien
- › Typische Einwände gegen Preissenkungen gezielt entkräften
- › Wenn die Verhandlung zu platzen droht: kommunikative Mittel zur Deeskalation
- › Wenn die Gegenseite nicht „mitspielt“: Umgang und Auflösung von Blockaden

Abschluss von Verhandlungen

- › Absicherung und Aufbereitung der Verhandlungsergebnisse
- › Reflexion des eigenen Verhaltens
- › Überleitung zu Folgeverhandlungen



- + Checkliste: 21 Fragen, die Sie sich bei der Verhandlungsvorbereitung stellen müssen
- + Bringen Sie eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer täglichen Praxis mit!



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

22. – 23.09.2025	ONLINE	382530918	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
24. – 25.11.2025	STUTTGART	352511033	1.495,-	
07. – 08.05.2026	NÜRNBERG	352605003	1.495,-	



EFFIZIENTES CLAIMMANAGEMENT IN EINKAUFSPROJEKTEN

DAMIT PROJEKTE NICHT AUS DEM RUDER LAUFEN

Sie lernen, wie Sie einerseits Claims im Projekt vorbeugen und wie Sie andererseits nach deren Entstehen erfolgreich mit ihnen umgehen. Sie lernen dabei, die Grundlagen Ihrer Projekte so zu legen, dass diese nicht aus dem Ruder laufen – besonders im Hinblick auf Termin, Kosten und Qualität.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Projektverantwortliche und -mitarbeiter, besonders aus dem Einkauf.

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Harald Michaelis



bme.de/pro-cla

SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung komplexer Projektverträge

- › Typische Klauseln und Inhalte
- › Spezifische Regelungen zur Sicherung von Termin, Kosten und Qualität

Grundlagen von Claimmanagement: Instrumente, Prozesse, Claimstrategien

- › Wie entstehen Claims? Womit befassen sie sich?
- › Wie vermeidet man Claims?
- › Vermeidungsstrategien
 - Vorbereitung des Projekts
 - Vertragsgestaltung
 - Abwicklungsrichtlinie und Disziplinierung
- › Abwehrstrategien
 - (Vertrags-)Handbuch
 - Dokumentation
 - Analyse
- › Eigene Claims aufbauen und durchsetzen
 - Termin- und Qualitätskontrolle
 - Termin- und Mängelrüge
 - Fristsetzung
 - Ansprüche durchsetzen

Claimmanagement im Rahmen des Beschaffungsprozesses

- › Definition des Projekts, Klärung der Aufgabenverteilung
- › Vertragsgestaltung
- › Abwicklungskontrolle
- › Bearbeitung von Claims

Risikomaßnahmen und Handhabung von Claimmanagement

- › Expediting, Reporting, Soll-/Ist-Vergleiche
- › Dokumentenmanagement, Abwicklungsrichtlinie
- › Bearbeitung von Claims
- › Konfliktlösung

Leistungsstörung in der Beschaffungskette frühzeitig identifizieren, bewerten und gegensteuern

- › Genehmigung, Auditierung von Zulieferern
- › Freigaben, Inspektionen, FATs bei Zulieferern
- › Dokumentation: Mängelrüge, Fristsetzung
- › Alternative Beschaffungsquellen



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



22. – 23.10.2025
24. – 25.03.2026



ONLINE
DÜSSELDORF



382531022
352603038



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AGILES ARBEITEN IM EINKAUF

ERFOLGREICHE UMSETZUNG MIT SCRUM UND DER SPOTIFY-METHODIK

Das agile Arbeiten nach dem Framework Scrum und Spotify (Tribes) setzt sich immer mehr durch, denn das bisweilen verfügbare Projektmanagement ist zu wasserfallartig und starr organisiert. Agiles Arbeiten mit Scrum im Einkauf ist die Bereitschaft, mit dem Unvollendeten zu leben. Der Prozess wird in festen Intervallen überprüft und angepasst. Dieser Ablauf wird durch autonome, sich selbst steuernde Teams vorangetrieben und mitgestaltet. Aber wie können mehrere selbstständige Teams optimal zusammenarbeiten? Spotify hat einen Weg gefunden, agile Arbeitsweisen in die Organisation einzubetten. Das Organisationsmodell von Spotify dient inzwischen vielen als Vorbild und vervollständigt das agile Arbeiten um die notwendige Organisationsform und Ausrichtung. Gemeinsam stellen das Scrum- und Spotify-Framework ein geschlossenes Verfahren zum agilen Arbeiten dar, auch für den Einkauf. Die Einführung des agilen Arbeitens bedarf einer Veränderung sowohl der Organisation als auch des Mindsets. Das Seminar zeigt auf, wie das agile Arbeiten im Einkauf nachhaltig verankert werden kann und welche Mehr- und Kundenwerte durch den agilen Einkauf generiert werden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, Einkaufsleitung, Category Management sowie (leitende) Projektverantwortliche mit Schnittstellenfunktion zum Einkauf oder crossfunktionalen Funktionen

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Präsentation, Fragen/Antworten und Teilnehmerbeispiele

SEMINARLEITUNG: Lutz Schwalbach

bme.de/eks-spo

SEMINARINHALTE

Agiles Arbeiten im Einkauf

- › Anwendungsmöglichkeiten
- › Typische Problemstellungen im Einkauf
- › Chancen und Ziele

Schnittstellen des Einkaufs

- › Fließstellen
- › Einkaufsmitarbeiter
- › Crossfunktionale Zusammenarbeit

Agiles Arbeiten nach dem Scrum-Framework

- › Modell und Begriffe
- › Methoden und Prozesse
- › Rollen, Artefakte und Reporting
- › Das Scrum-Board
- › Daily Scrum und Retrospektiven/Reflexionen

Agiles Organisieren nach dem Spotify-Framework

- › Modell und Begriffe
- › Methoden und Organisation
- › Tribes, Squads, Chapter, Gilden und Leads
- › Takt und Führung

Transformation des agilen Einkaufs

- › Die agile Einkaufsorganisation
- › Squad Produkt
- › Squad Preis
- › Squad Logistik
- › Squad Konnektivität

Ausblick

- › Agiler Change
- › Umsetzung



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

01.12.2025 11.03.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MwSt. 382531203 382630313 895,- 895,-	ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



AGILER EINKAUF UND AGILE VERTRAGSGESTALTUNG

In einer komplexer werdenden Welt muss sich auch der Einkauf auf neue und sich schnell ändernde Bedingungen einstellen. Agile Methoden sind ein Weg, wie darauf flexibel reagiert werden kann. Das Grundlagenseminar vermittelt die notwendigen Kenntnisse zur Beschaffung agiler Produkte und Projekte. Außerdem zeigt das Seminar, wie agile Methoden und Prinzipien die Arbeit des Einkaufs erleichtern und verbessern können. Das Seminar fokussiert insbesondere Scrum, IT-Kanban und Design Thinking. Sie erhalten konkrete Tipps, wie agile Elemente in Einkauf und Projektmanagement integriert und auch in Verhandlungen, Ausschreibungen sowie Einkaufsverträgen umgesetzt werden können. Sie erhalten darüber hinaus Ideen und Impulse, die Sie befähigen, die strategische Rolle und den Mehrwert des Einkaufs in Ihrem Unternehmen im Zuge von Digitalisierung und Industrie 4.0 nachhaltig zu stärken.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Warengruppenmanagement sowie Projektmanagement (z.B. IT, Produktentwicklung), die die Steuerung und Gestaltung von Einkaufsprozessen sowie die Beschaffung komplexer Projekte mithilfe agiler Elemente schneller, günstiger und zielgerichteter gestalten möchten.

Grundlegende Kenntnisse in Einkaufspraxis und Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Interaktiver Workshop, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen

SEMINARLEITUNG: RA Kristian Borkert und Yvonne Letia



bme.de/eks-agi

SEMINARINHALTE

Agilität als Schlüssel für Digitalisierung und Industrie 4.0

- Globalisierung, Digitalisierung und Industrie 4.0: neue Herausforderungen für den Einkauf
- Die strategische Dimension agiler Methoden
- Studienresultate: „Agiler Einkauf“

Grundlagen Projektmanagement und agile Methoden

- Agile Methoden als Antwort auf die Defizite klassischen PMs
- Grundzüge Scrum, Kanban und Design Thinking
- Praxisbeispiele

Grundlagen agile Methoden aus Sicht des Einkaufs

- Das Beste aus zwei Welten: agile Methoden mit Bewährtem verknüpfen
- Stacey Matrix: agile Methoden überall?
- Qualität, Abnahme, Lernen im agilen Kontext
- Agiles Schätzen, Planning Poker und Co.

Rechtliche Gestaltung von Verträgen für agile Projekte

- IT-Projekte als Modell und Übertragbarkeit auf andere Projekte
- Klassische IT-Projektverträge vs. Wirklichkeit
- Qualität und Leistungserfüllung vertraglich regeln und überprüfen
- Vertragsaufbau und einzelne Klauseln
- Empfehlungen zur Vertragsgestaltung

Kommerzielle Mechaniken agiler Projekte

- Wo sind agile, wo klassische Konstellationen sinnvoll?
- Was ist der „agile Festpreis“?
- Money for Nothing, Change for Free – Risk und Gain Sharing
- Zusammenarbeitsmodelle

Einkauf von agilen Projekten

- Transparenz als Basis für Wertschöpfung
- Gemeinsames Schätzen als Grundlage für die Wertschöpfungspartnerschaft
- Ansätze für ein Ausschreibungsdesign
- Kommerzielle Steuerung von agilen Projekten über den Lifecycle

Workshop: Einkauf agil – Beschaffung auf Augenhöhe

- Wie sieht die neue Rolle des Einkaufs im agilen Kontext aus?
- Was muss der Einkauf über agile Methoden wie Scrum, Kanban und Design Thinking wissen?
- Interaktives Element: „Das Agile Manifest des Einkaufs“
- Hands on-Ansätze für mehr Agilität im Einkauf (Kopfstand, Flow, Agiler Werkzeugkasten)
- Agile Experimente für den Alltag im Einkauf



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



22. – 23.09.2025
10. – 11.06.2026



FRANKFURT
HAMBURG



352509029
352606004



zzgl.
MwSt. 1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



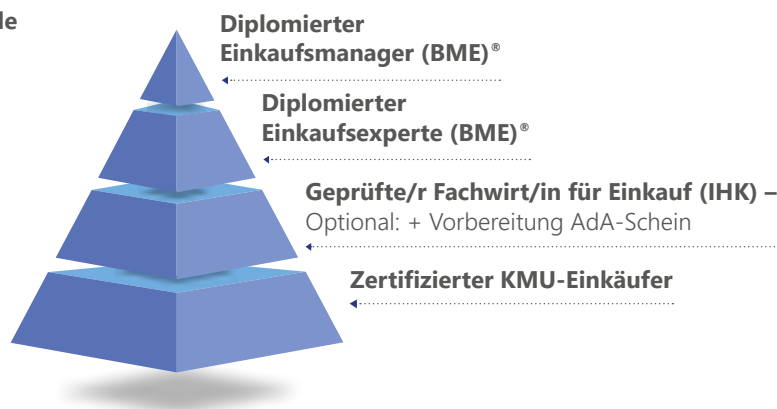
www.bme-akademie.de

DIE LEHRGÄNGE DES BME FÜR DEN EINKAUF

Als Fach- oder Führungskraft im Einkauf werden Sie im Job stark beansprucht – da bleibt im Arbeitsalltag oft wenig Zeit, sein Fachwissen durch Weiterbildung aufzufrischen.

Umso wichtiger ist es, die richtige Weiterbildung abhängig von Vorkenntnissen, Wissensstand und persönlichen Zielen auszuwählen. Aus diesem Grund bietet der BME maßgeschneiderte Lehrgänge für die unterschiedlichsten Zielgruppen an, vom Einkäufer in kleinen Unternehmen bis hin zur langjährigen Führungskraft aus dem höheren Management.

Die BME-Lehrgangspyramide



ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

Die Basisausbildung stellt unser Lehrgang Zertifizierter KMU-Einkäufer dar, der sich speziell an Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) richtet. In diesem Lehrgang erwerben Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Mehr Infos auf den Seiten 62–63.

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

Die zweite Stufe der BME-Lehrgangspyramide ist die Weiterbildung Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK). Dieser anwendungsbezogene und praxisorientierte Lehrgang wurde konzipiert für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen möchten. Mit diesem Abschluss erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsweiterbildung mit einem staatlich anerkannten Abschluss. Diesen Lehrgang bieten wir sowohl als Präsenz- als auch als ONLINE-Lehrgang an. Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) haben beim Erwerb des AdA-Scheins gemäß Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils. Mehr Infos auf den Seiten 61 und 66–69.

DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)®

Die ideale Ergänzung zum Lehrgang Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) ist der international anerkannte Lehrgang Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®, die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden für Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Der Lehrgang gliedert sich in sechs Camps und kann entweder modulweise oder als Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 70–71.

DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® finden Führungskräfte im Einkauf eine adäquate Qualifizierung. Gerade im Hinblick auf aktuelle Themen wie Führung im internationalen Wettbewerb, Wertbeitrag des Einkaufs und Risikomanagement im Global Sourcing behandelt der Lehrgang die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Herausforderungen aus der Führungsperspektive. Auch dieser Lehrgang kann modulweise oder als zusammenhängender Kompakt-Lehrgang besucht werden. Mehr Infos auf den Seiten 72–73.

WEITERE LEHRGÄNGE

Ergänzend zu den oben genannten Lehrgängen bietet der BME mit den Zertifikatslehrgängen Data Analyst Procurement (BME) und Verhandlungsführung für Einkäufer (IHK) zwei weitere Lehrgänge an, die für Einkäufer unverzichtbare Kompetenzen im Bereich der Data Analytics bzw. Verhandlungsführung vermitteln. Mehr Infos zu diesen Lehrgängen auf den Seiten 64–65 und 74.

Gerne beraten wir Sie persönlich, welcher Lehrgang die richtige Wahl für Sie und Ihr Team ist. Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail!

HABEN SIE FRAGEN?



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



Gerne helfen wir bei der Realisierung Ihrer Weiterbildung und beraten Sie zu zahlreichen Förderungsmöglichkeiten. Mehr Informationen finden Sie auf Seite 75.

VORBEREITUNGSLEHRGANG AUF DIE PRAKTISCHE AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (ADA-SCHEIN)

IDEAL FÜR FACHWIRTE UND ZUKÜNFTIGE AUSBILDER, DIE SICH IN ANGENEHMER ATMOSPHÄRE FLEXIBEL, STRESSFREI UND EFFIZIENT AUF DIE PRAKTISCHE PRÜFUNG VORBEREITEN MÖCHTEN

Den Einkaufs-Nachwuchs gezielt und nachhaltig auszubilden und dem Fachkräftemangel in Zeiten des demografischen Wandels und der Digitalisierung entgegenzuwirken, gestaltet sich wichtiger – aber auch schwieriger – als je zuvor.

Qualifizierte Ausbilder sind für Unternehmen wertvolle und unverzichtbare Mitarbeiter. Dafür müssen angehende Ausbilder die Ausbildereignungsprüfung zum Erwerb des AdA-Scheins erfolgreich bestehen. In diesem praxisorientierten Lehrgang, der sich speziell an Geprüfte Fachwirte für Einkauf richtet, bereiten wir Sie in wenigen Schritten optimal auf die Ausbildereignungsprüfung nach AEVO (Ausbilder-Eignungsverordnung) vor.

Sie sind beruflich voll eingespannt und möchten den AdA-Schein gerne „nebenbei“ machen – ohne viele Urlaubstage zu opfern und im Stress zu versinken? Das gelingt Ihnen mit unserem Ausbildereignungslehrgang, der im individuellen Tempo und in angenehmer Lernumgebung absolviert wird. Wir vermitteln Ihnen das erforderliche Wissen für Ihre Prüfungsvorbereitung, z.B. wie Sie Ihr Unterweisungskonzept aufbauen, wie Sie die Prüfungssituation meistern (inkl. Unterweisungsbeispielen) oder sich auf das abschließende Fachgespräch vorbereiten.

Um Ihnen ein Höchstmaß an Sicherheit zu geben, wird Ihr Unterweisungskonzept auf Wunsch von IHK-Prüfern begutachtet, sodass wir Ihnen ein individuelles Feedback sowie Tipps für Ihre erfolgreiche Ausbildereignungsprüfung geben können. Für Ihre Konzepterstellung erhalten Sie umfangreiche Vorlagen und zahlreiche praxiserprobte Muster-Konzepte zur Anregung und Ableitung eines eigenen Unterweisungskonzepts.

ZIELGRUPPE: Dieser Lehrgang richtet sich an alle Fachwirte/Fachwirtinnen, die die Prüfung „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erfolgreich abgelegt und somit gemäß AEVO ein Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils haben.



bme.de/ada

LEHRGANGSINHALTE

TAG 1

- Besprechung und Planung der Themenwahl
- Kennenlernen der verschiedenen Unterweisungsmethoden
- Konzepterstellung der eigenen Ausbildungssituation
- Ablauf einer praktischen Ausbildereignungsprüfung
- Vorstellung prüfungserprobter Unterweisungen im Einkauf

TAG 2

- Durchführung individueller Unterweisungsproben und Besprechung dazugehöriger Unterweisungskonzepte
- Bewertung der Ausbildungssituation/Präsentation
- Mögliche Fragen und Antwortoptionen im Fachgespräch

Auf Wunsch wird Ihr Unterweisungskonzept von IHK-Prüfern begutachtet, sodass Sie ein individuelles Feedback sowie Tipps für Ihre erfolgreiche Ausbildereignungsprüfung erhalten. Für Ihre Konzepterstellung erhalten Sie zudem umfangreiche Vorlagen und praxiserprobte Musterkonzepte zur Anregung und Ableitung eines eigenen Unterweisungskonzepts.



IHRE VORTEILE

- + Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung
- + Kompakte Vermittlung der wesentlichen Inhalte
- + Zeitsparende Lehrgangsunterlagen
- + Homogene Lehrgangsgruppen
- + Kein unnötiger Lernstress am Wochenende
- + Individuelle Begutachtung Ihres Unterweisungskonzepts
- + Optimale Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung (AdA-Schein)

TERMINE/ORTE

22.09. + 17.11.2025 Eschborn (bei Frankfurt)

23.02. + 23.03.2026 Eschborn (bei Frankfurt)

UNTERRICHTSZEITEN



08.30 – 16.30 Uhr

DAUER

2 Tage

TEILNAHMEGEBÜHR

395,- EUR zzgl. MwSt.

inklusive umfangreicher Lehr- und Lernmaterialien

IHK-PRÜFUNGSGEBÜHR

Die Prüfungsgebühr zum Erwerb des AdA-Scheins wird von der jeweiligen IHK erhoben.

ZERTIFIZIERTER KMU-EINKÄUFER

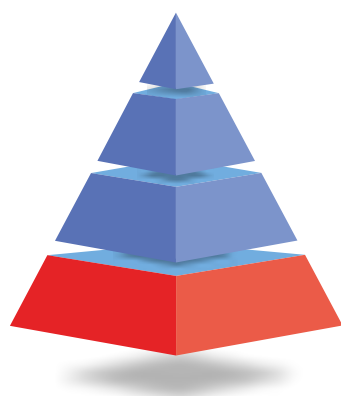
DIE BASISQUALIFIKATION FÜR DEN EINKAUF IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

Dieser speziell für Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) entwickelte fünftägige Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Einkaufsprozess aus. Sie erwerben im Lehrgang die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Im Anschluss an den Lehrgang sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt in die Praxis umzusetzen.

Die Zertifikatsprüfung findet am letzten Tag des Lehrgangs in schriftlicher Form statt und dauert ca. 45 Minuten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 51 Unterrichtseinheiten.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang „Zertifizierter KMU-Einkäufer“ richtet sich speziell an Einkäufer und Einkäuferinnen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), die ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben vertiefen möchten.

 bme.de/kmu



Zertifizierter KMU-Einkäufer

INHALTE

ZIELE UND AUFGABEN DES MODERNEN EINKAUFS

- › Funktion und Bedeutung für das Unternehmen
- › Erwartungen an den modernen KMU-Einkauf
- › Der Beschaffungsprozess im Überblick

AUSGANGSLAGE ERFASSEN

- › Bedarfsanalyse
- › Bedarfs- und Kostenkonkretisierung zur zielgerichteten Einkaufsaktivität
- › Beschaffungsmarktanalyse, -beobachtung und -prognose
- › Analyse der Lieferketten
- › Risiken im KMU-Einkauf – bezogen auf Länder, Branchen und rechtliche Fragestellungen

KMU-EINKAUFSTRATEGIE AUS UNTERNEHMENSSTRATEGIE ABLEITEN UND DEFINIEREN

- › Geeignete Beschaffungs- und Verhandlungsstrategien für den KMU-Einkauf
- › Erstellung und Vereinbarung von Verhaltensrichtlinien mit internen und externen Partnern des KMU-Einkaufs

FESTLEGUNG VON MASSNAHMEN

- › Bewertung von Einkaufsobjekten (Produkte, Dienstleistungen)
- › Bewertung der Lieferanten und Dienstleister
- › Risikobasierte Maßnahmenkataloge
- › Internes Schnittstellenmanagement mit anderen Funktionsbereichen

REALISIERUNG VON MASSNAHMEN

- › Verpflichtung der Lieferanten und Dienstleister
- › Interne und externe Selbstbewertung des KMU-Einkaufs
- › Unterstützungsmaßnahmen
- › Audits und Verbesserungsvorschläge

ERFOLGSMESSUNG UND BERICHTSWESEN

- › Kennzahlen und Indikatoren des erfolgreichen KMU-Einkaufs
- › Effiziente Berichterstattung und Eigenmarketing des KMU-Einkaufs



- + Maßgeschneiderte Inhalte für Einkäufer kleiner und mittlerer Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Ihre Anmeldung sollte möglichst bis 2 Wochen vor Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

DAUER

5 Tage inkl. Zertifikatsprüfung

TERMINE/ORTE

20. – 24. Oktober 2025 | Nürnberg
24. – 28. November 2025 | Dortmund/Online*
20. – 24. April 2026 | Dortmund/Online*
08. – 12. Juni 2026 | Frankfurt am Main

* An den Lehrgängen in Dortmund können Sie wahlweise in Präsenz oder online teilnehmen!

TEILNAHMEGEBÜHR

1.730,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel, die Zertifikatsprüfung sowie Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke. Darüber hinaus beinhaltet die Teilnahmegebühr keine Verpflegung.

DATA ANALYST PROCUREMENT (BME)

Im Zeitalter der Digitalisierung bilden Daten das Fundament für unternehmerischen Erfolg. Die Rolle des Einkaufs ist dabei von entscheidender Bedeutung. In nahezu allen Branchen werden Fachleute benötigt, die dieses wertvolle „Kapital“ erschließen und gezielt einsetzen können. Als zentrale Schnittstelle zwischen Lieferanten und Unternehmen tragen Einkäufer maßgeblich dazu bei, die richtigen Datenquellen zu identifizieren, zu erschließen und optimal zu nutzen, um strategische Ziele des Unternehmens in die Praxis umzusetzen.

Dieser speziell für Einkäufer konzipierte berufsbegleitende Zertifikatslehrgang wurde entwickelt, um praxisnah und anwendungsbezogen den betrieblichen Einkaufsprozess zu unterstützen. In diesem Lehrgang erwerben Sie fundierte Kenntnisse über die Grundlagen und Methoden der Data Analytics sowie deren innovative und wertschöpfende Anwendung in den Einkaufsprozessen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Ihr erworbenes Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen und somit einen direkten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.

ZIELGRUPPE: Dieser Lehrgang richtet sich an Einkäufer aller Branchen, die über erste Erfahrungen im Umgang mit Daten – z.B. in Tabellenkalkulationsprogrammen wie MS-Excel – verfügen. Es sind keine Programmierkenntnisse erforderlich.



bme.de/data-analyst-procurement

MODUL 1:

Grundlagen der Data Analytics im Einkauf

- Aufgaben und Funktionen der Data Analytics im Einkauf
- Analytics-Werkzeuge verstehen und sicher anwenden
- Der ETL-Prozess: Daten automatisiert prozessieren

MODUL 2:

Interaktive Datenverarbeitung, Datenbanken und Künstliche Intelligenz

- Flexible Workflowgestaltung und Benutzerschnittstellen
- Sicherer Umgang und Arbeiten mit Datenbanken
- Künstliche Intelligenz im Einkauf – Grundlagen und praktische Anwendungen

MODUL 3:

Dashboards und Reporting – Business Intelligence im Einkauf

- Aufgaben und Methoden von visueller Analyse und Reporting kennen
- Visualisierungen verstehen und richtig anwenden
- Dashboard Design und Storytelling

MODUL 4:

Das Datenprojekt – von der Planung zur Umsetzung

- Agiles Projektmanagement für flexible Datenprojekte
- Anforderungen und Ziele definieren
- Metriken und Projektkontrolle

MODUL 5:

Datenprojekte praktisch umsetzen

- Wissen über Data Analytics im beruflichen Kontext anwenden
- Das eigene Projekt: Unternehmensdaten auswerten und präsentieren
- Projektvorstellung – Präsentation der Projektarbeit



- + Keine Programmierkenntnisse erforderlich
- + Konzipiert zur Lösung der Herausforderungen des Einkaufsprozesses
- + Übertragung in Ihre Arbeitsprozesse mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten
- + 100 % online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus – ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + Berufsbegleitend in nur 4 1/2 Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen



TERMINE

Abendkurs | Online

04.02. – 17.06.2026

mittwochs von 18.00 – 21.00 Uhr

Die genauen Termine entnehmen Sie bitte unserer Webseite unter www.bme.de/data-analyst-procurement

Bitte planen Sie Vor- und Nachbereitungszeit ein.

TEILNAHMEGEBÜHR

2.490,- EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel sowie die Zertifikatsprüfung.

Die BME-Zertifikatsprüfung:

Am Ende dieses BME-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangs-interner Online-Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Online-Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 70 Unterrichtseinheiten.

TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN

- Betriebssystem mit einer aktuellen Version, jeweils mit Soundkarte/-ausgabe und Anschluss für ein Headset
- Kopfhörer mit Mikrofon (Headset), Webcam
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps Downstream und mind. 0,1 Mbps im Upstream (im Router oder unter Einstellungen/Netzwerkgeschwindigkeit abrufbar)
- Aktuelle Version eines HTML5-Browsers (z. B. Chrome, Firefox)

Der Lehrgang enthält zudem Übungen, die mit einer Analytics-Plattform und einem BI-Tool durchgeführt werden. Für die Nutzung dieser Anwendungen ist ein kostenfreier Software-Download erforderlich. Für das BI-Tool ist eine Microsoft-Umgebung notwendig, Mac-User benötigen die Installation einer virtuellen Umgebung.



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

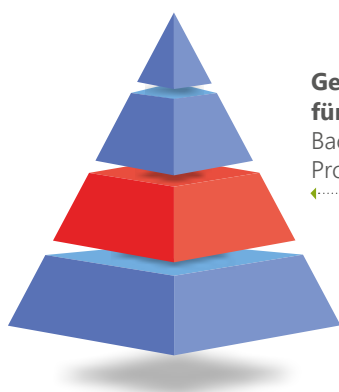
Dieser Präsenzlehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium

 bme.de/fachwirt-einkauf



**Geprüfte/r Fachwirt/in
für Einkauf (IHK) –
Bachelor Professional in
Procurement (CCI)**

OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

MODUL 1 (4 TAGE):

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2 (3 TAGE):

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3 (3 TAGE):

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6 (3 TAGE):

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7 (3 TAGE):

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

OPTIONALES MODUL (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8 (3 TAGE):

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de



	MÜNCHEN	FRANKFURT	KÖLN	HAMBURG	ESSEN	HANNOVER	LEIPZIG	STUTTGART
	332500560	332500530	332500550	332500540	332600510	332600520	332600580	332600570
Modul 1	08.10. – 11.10.2025	01.09. – 04.09.2025	27.08. – 30.08.2025	17.09. – 20.09.2025	23.02. – 26.02.2026	18.02. – 21.02.2026	04.03. – 07.03.2026	09.03. – 12.03.2026
Modul 2	29.10. – 31.10.2025	30.09. – 02.10.2025	25.09. – 27.09.2025	16.10. – 18.10.2025	23.03. – 25.03.2026	19.03. – 21.03.2026	30.03. – 01.04.2026	16.04. – 18.04.2026
Modul 3	27.11. – 29.11.2025	06.11. – 08.11.2025	30.10. – 01.11.2025	13.11. – 15.11.2025	16.04. – 18.04.2026	09.04. – 11.04.2026	27.04. – 29.04.2026	11.05. – 13.05.2026
Modul 4	11.12. – 13.12.2025	04.12. – 06.12.2025	27.11. – 29.11.2025	11.12. – 13.12.2025	11.05. – 13.05.2026	07.05. – 09.05.2026	18.05. – 20.05.2026	20.05. – 22.05.2026
Modul 5	08.01. – 10.01.2026	22.01. – 24.01.2026	11.12. – 13.12.2025	08.01. – 10.01.2026	11.06. – 13.06.2026	26.05. – 28.05.2026	08.06. – 10.06.2026	11.06. – 13.06.2026
Modul 6	29.01. – 31.01.2026	05.02. – 07.02.2026	22.01. – 24.01.2026	27.01. – 29.01.2026	09.07. – 11.07.2026	29.06. – 01.07.2026	02.07. – 04.07.2026	02.07. – 04.07.2026
Modul 7	12.02. – 14.02.2026	26.02. – 28.02.2026	05.02. – 07.02.2026	19.02. – 21.02.2026	03.09. – 05.09.2026	13.08. – 15.08.2026	20.08. – 22.08.2026	23.07. – 25.07.2026
Prüfungsvorbereitung (optional)	12.03. – 14.03.2026	19.03. – 21.03.2026	12.03. – 14.03.2026	19.03. – 21.03.2026	24.09. – 26.09.2026	21.09. – 23.09.2026	17.09. – 19.09.2026	10.09. – 12.09.2026
Schriftliche IHK-Prüfung	09.04. – 10.04.2026	09.04. – 10.04.2026	09.04. – 10.04.2026	09.04. – 10.04.2026	22.10. – 23.10.2026	22.10. – 23.10.2026	22.10. – 23.10.2026	22.10. – 23.10.2026
Modul 8	11.06. – 13.06.2026	11.06. – 13.06.2026	28.05. – 30.05.2026	28.05. – 30.05.2026	12.11. – 14.11.2026	19.11. – 21.11.2026	19.11. – 21.11.2026	05.11. – 07.11.2026

Änderungen vorbehalten

Mündliche Prüfungen finden ca. 2 Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Die Termine der optionalen Online-Grundlagenmodule finden Sie auf unserer Webseite.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

UNTERRICHTSZEITEN



Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie kostenlos und unverbindlich an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Online-Grundlagenmodule (optional):

1.295,- EUR (zzgl. MwSt.)

Lehrgangsmodule 1-8:

3.395,- EUR (MwSt.-befreit), inkl. umfassender digitaler Schulungsunterlagen (ohne Prüfungsvorbereitung)

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung (optional):

1.295,- EUR (MwSt.-befreit)

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten:

- Bildungsurlaub bzw. Bildungsfreistellung
- Begabtenförderung Berufliche Bildung
- Aufstiegsprämie Hessen
- Meisterbonus Bayern
- Meisterbonus Sachsen
- Steuerliche Absetzbarkeit

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK) – ONLINE

DER ONLINE-LEHRGANG FÜR ALLE FACHKRÄFTE IM EINKAUF – AUF BACHELOR-NIVEAU!

Dieser Online-Lehrgang ist die ideale Weiterbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits erste Berufserfahrung mitbringen und sich gezielt für anspruchsvollere Aufgaben qualifizieren möchten. Praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt er genau das Wissen, das im operativen und strategischen Einkauf heute zählt – entlang realer betrieblicher Prozesse.

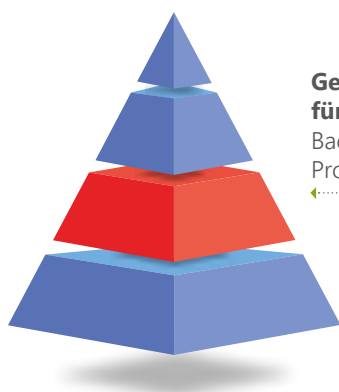
Sie lernen, auf nationalen und internationalen Märkten eigenständig, verantwortungsvoll und zukunftsgerichtet zu agieren – innovativ, nachhaltig und mit spürbarem Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit dem Titel „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erwerben Sie einen öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor – ein starkes Fundament für Ihre Karriere im Einkauf.

Mit Ausnahme des abschließenden dreitägigen Repetitoriums findet der Lehrgang vollständig online statt.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch, Erarbeitung von Inhalten im Selbststudium sowie freiwillige Sprechstunden

 bme.de/fachwirt-einkauf



**Geprüfte/r Fachwirt/in
für Einkauf (IHK) –
Bachelor Professional in
Procurement (CCI)**

OPTIONALE ONLINE-GRUNDLAGENMODULE

- › Lern- und Arbeitsmethoden (3 Tage)
- › Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (6 Tage)
- › Kaufmännisches Rechnen (2 Tage)
- › Projektmanagement (2 Tage)

MODUL 1:

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2:

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3:

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4:

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5:

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6:

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7:

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

REPETITORIUM (3 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung

MODUL 8:

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHR ANSPRECHPARTNER

Sven Czechatka
Fachreferent Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-280
E-Mail: sven.czechatka@bme.de

**Modul 1**

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

Mittwoch, 25.02.2026
 Montag, 02.03.2026
 Mittwoch, 04.03.2026 jeweils von
 Montag, 09.03.2026 18.00 – 21.15 Uhr
 Mittwoch, 11.03.2026
 Montag, 16.03.2026
 Mittwoch, 18.03.2026

**Modul 2**

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

Montag, 23.03.2026
 Mittwoch, 25.03.2026 jeweils von
 Montag, 13.04.2026 18.00 – 21.15 Uhr
 Mittwoch, 15.04.2026

Sprechstunde Module 1+2:
 Mittwoch, 22.04.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 3**

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

Montag, 27.04.2026
 Mittwoch, 29.04.2026 jeweils von
 Montag, 04.05.2026 18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Modul 3:
 Mittwoch, 06.05.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

Modul 4

Einkaufsprozesse vorbereiten

Montag, 11.05.2026
 Mittwoch, 13.05.2026 jeweils von
 Montag, 18.05.2026 18.00 – 21.15 Uhr
 Mittwoch, 20.05.2026

Modul 5

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

Mittwoch, 27.05.2026
 Montag, 01.06.2026 jeweils von
 Mittwoch, 03.06.2026 18.00 – 21.15 Uhr
 Montag, 08.06.2026
 Mittwoch, 10.06.2026

Sprechstunde Module 4+5:
 Montag, 15.06.2026, 18.00 – 19.30 Uhr

Modul 6

Einkaufscontrolling durchführen

Mittwoch, 17.06.2026
 Montag, 22.06.2026 jeweils von
 Mittwoch, 24.06.2026 18.00 – 21.15 Uhr
 Montag, 29.06.2026

Modul 7

Führung und Zusammenarbeit

Montag, 31.08.2026 jeweils von
 Mittwoch, 02.09.2026 18.00 – 21.15 Uhr

Repetitorium

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

21. – 23.09.2026
 jeweils von 08.30 – 16.30 Uhr
 Das Repetitorium ist obligatorisch und findet als Präsenzveranstaltung im Raum Hannover statt.

Modul 8

Kommunikation und Präsentation (Vorbereitung auf die mündliche Prüfung)

Montag, 09.11.2026 jeweils von
 Mittwoch, 11.11.2026 18.00 – 21.15 Uhr

Bundeseinheitlicher IHK-Prüfungstermin: 22. – 23.10.2026

Mündliche Prüfungen finden ca. zwei Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

Änderungen vorbehalten

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt dem Teilnehmer bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der IHK erhoben, bei der Sie Ihre Prüfung ablegen.

LEHRGANGSGEBÜHREN**Online-Grundlagenmodule (optional):****1.295,-** EUR (zzgl. MwSt.)

Lehrgangsmodule 1-8 inklusive dreitägigem Repetitorium zur Prüfungsvorbereitung:

4.690,- EUR (MwSt.-befreit)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:

124 Online-Unterrichtseinheiten, drei Vollzeittage in Präsenzform (Repetitorium), umfassende digitale Schulungsunterlagen sowie Zwischentests zur Selbstkontrolle

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Fördermöglichkeiten::

- Bildungsurlaub bzw. Bildungsfreistellung
- Begabtenförderung Berufliche Bildung
- Aufstiegsprämie Hessen
- Meisterbonus Bayern
- Meisterbonus Sachsen
- Steuerliche Absetzbarkeit

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie **kostenlos** und **unverbindlich** an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite.

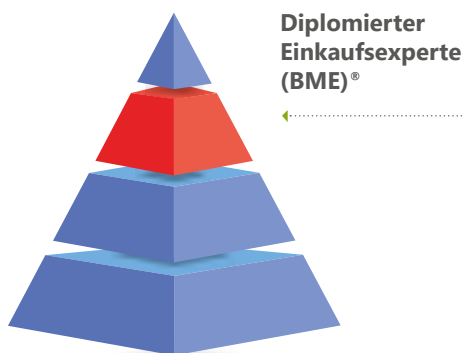
DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)[®]

CERTIFIED PROCUREMENT EXPERT (BME)

Um den stetig steigenden Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik gerecht zu werden, ist eine fundierte Qualifikation und Expertise in diesem Bereich unerlässlich. Aufbauend auf der IHK-Weiterbildung Fachwirt/in für Einkauf ist dieser Zertifikatslehrgang mit internationaler Anerkennung die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte zwei- bis dreitägige Unterrichtsmodule gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Expertenfragestellungen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit wirtschaftswissenschaftlichem Uni-/FH-Abschluss sowie Quereinsteiger mit technischer oder ingenieurwissenschaftlicher Ausbildung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Geprüfte Fachwirte für Einkauf (IHK) dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 bme.de/einkaufsexperte



OPTIONALES BASICCAMP (2 TAGE):

Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)

- › Der Einkaufsprozess von A bis Z
- › Einkaufspolitik und Einkaufsmarketing
- › Einkaufsorganisation und -strategien
- › Beschaffungsmarktforschung (BMF)
- › Einkaufsvorbereitung und -abwicklung
- › Preis-, Wert- und Make-or-Buy-Analyse
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgrundlagen

EXPERTENCAMP 1 (2 TAGE):

BWL-Know-how & Einkaufspraxis

- › Unternehmensziele und -führung
- › Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung und Controlling
- › Wichtige Funktionen des Unternehmens im Zusammenspiel
- › Rolle des Einkaufs im Unternehmen -> der moderne Einkauf
- › Material und Dienstleistung in Warengruppen strukturieren
- › Strategischer Einkauf und operative Beschaffung
- › Beschaffungsmarktforschung und Einkaufsvorbereitung
- › Sourcing-Strategien
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung

EXPERTENCAMP 2 (2 TAGE):

Strategie & Organisation

- › Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf
- › Die Kernprozesse des modernen Einkaufs: operativer Bestellprozess, strategischer Einkaufsprozess, Lieferantenmanagement
- › Im Fokus: der Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs
- › Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation des Einkaufs
- › Zentral, dezentral oder hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- › E-Solutions im Einkauf

- › Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)
- › Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen
- › Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portal, eCollaboration, Risikomanagement)
- › Change Management: die Belegschaft mitnehmen

EXPERTENCAMP 3 (2 TAGE):

Modernes Lieferantenmanagement

- › Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements
- › Lieferantensuche und -auswahl
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung
- › Lieferantenportfolio und -beziehungen
- › Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- › Produkthaftung in der Lieferkette
- › Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

EXPERTENCAMP 4 (2 TAGE):

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- › Wirkungsfaktoren des Einkaufs
- › Verhandlungsvorbereitung
- › Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- › Strategien des Verkäufers erkennen
- › Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?
- › Vertragsabschluss und Training

EXPERTENCAMP 5 (2 TAGE):

Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- und Wertanalyse erschließen

- › Die Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert
- › Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren
- › Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)
- › Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren
- › Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale
- › Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- › Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

EXPERTENCAMP 6 (2 TAGE):

Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain

- › Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- › Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf
- › Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking
- › Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs
- › Qualitätsmanagement (QM) und -sicherung beim Lieferanten
- › Lieferantenaudits und -qualifizierung
- › Reklamations- und Retourenmanagement

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Expertencamps 1 – 6 ist frei wählbar!

Optionales Basiscamp: Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training) 01. – 02.09.2025 ONLINE 12. – 13.01.2026 ONLINE 07. – 08.09.2026 ONLINE		Expertencamp 3: Modernes Lieferantenmanagement 17. – 18.10.2025 Düsseldorf 28. – 29.11.2025 Düsseldorf 04. – 05.02.2026 Düsseldorf 08. – 09.05.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.09.2026 Düsseldorf 07. – 08.10.2026 Düsseldorf		Expertencamp 6: Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain 19. – 20.09.2025 Düsseldorf 10. – 11.10.2025 Frankfurt am Main 27. – 28.02.2026 Düsseldorf 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Frankfurt am Main	
Expertencamp 1: BWL-Know-how & Einkaufspraxis 05. – 06.09.2025 Frankfurt 07. – 08.11.2025 Düsseldorf 19. – 20.01.2026 ONLINE 06. – 07.03.2026 Frankfurt am Main 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 20. – 21.11.2026 Frankfurt am Main		Expertencamp 4: Ergebnisorientierte Verhandlungsführung 26. – 27.09.2025 Frankfurt am Main 15. – 16.04.2026 Frankfurt am Main 06. – 07.11.2026 Frankfurt am Main		Optionales Camp für den Gipfelsturm (Prüfungsvorbereitung) 01. – 02.12.2025 Frankfurt am Main 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
Expertencamp 2: Strategie & Organisation 12. – 13.09.2025 Düsseldorf 14. – 15.11.2025 Frankfurt 30. – 31.01.2026 Düsseldorf 18. – 19.03.2026 Frankfurt am Main 25. – 26.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Frankfurt am Main		Expertencamp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse 24. – 25.10.2025 Frankfurt am Main 21. – 22.11.2025 Düsseldorf 23. – 24.01.2026 Frankfurt am Main 13. – 14.03.2026 Düsseldorf 30. – 31.10.2026 Frankfurt am Main 27. – 28.11.2026 Düsseldorf		BME-Zertifikatsprüfung 13.12.2025 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	

Die sechs Expertencamps müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten absolvierten Camp – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Optionales Basiscamp:
Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training): **1.295,-** EUR zzgl. MwSt.

Expertencamps 1 – 6: **5.995,-** EUR zzgl. MwSt.

Optionales Camp für den Gipfelsturm
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,-** EUR zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,-** EUR zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und
Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Ratenzahlung für Selbstzahler
- Steuerliche Förderung

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen zu den Expertencamps 1, 2, 3, 5 und 6 (180 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Expertencamp 4 (30 Minuten).

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).



12. – 28.06.2026 | Lenggries

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!
www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte

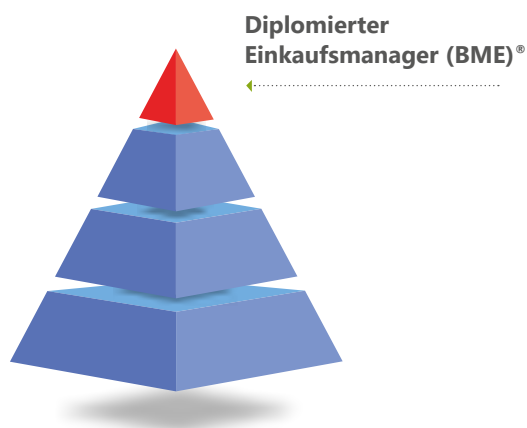
DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)[®]

CERTIFIED PROCUREMENT MANAGER (BME)

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)[®] greift der BME den Bedarf an qualifizierten Führungskräften im Einkauf auf und vermittelt den Teilnehmern durch hochqualifizierte Referenten aus Praxis und Wissenschaft die richtigen Methoden, Instrumente und Tools für ihren Arbeitsalltag. Die berufsbegleitende Form des Lehrgangs ermöglicht Ihnen, das Erlernte umgehend in die Praxis umzusetzen und sich mit den anderen Lehrgangsteilnehmern auszutauschen. Der Lehrgang endet mit einer Zertifikatsprüfung und attestiert Ihnen einen international anerkannten Wissensstand.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit mehrjähriger Fach- und Personalverantwortung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Diplomierte Einkaufsexperten (BME)[®] dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 bme.de/einkaufsmanager



GATE 1 (2 TAGE):

Personalführung im Einkauf

- Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback
- Führungsmethodik
- Management by ... – Konzepte
- Führen nach Zielen und variable Vergütungssysteme
- Führen von Einkaufsabteilungen, Führung im internationalen Wettbewerb
- Personalentwicklung und Personalbeurteilung
- Mitarbeitergespräche
- Zwischenmenschliches Handeln
- Rollen und Aufgaben im Team, Projektmanagement
- Konfliktmanagement
- Motivations-Coaching
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

GATE 2 (2 TAGE):

Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- Die Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung
- Moderne Organisationsformen
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung des strategischen und operativen Einkaufs
- Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis
- Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung
- Projektmanagement und crossfunktionale Zusammenarbeit mit der Technik
- Der Weg zur smarten, agilen Einkaufsorganisation
- Digitale Transformation des Einkaufs: Reloading von operativem Bestellprozess, strategischem Einkaufsprozess und Lieferantenmanagement
- Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration

GATE 3 (2 TAGE):

Strategischer Einkauf

- Entwicklung von Einkaufsstrategien
- Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf
- Einbindung interner Kunden/Bedarfsträger und Schnittstellenmanagement
- Strategisches Lieferanten- und Risikomanagement
- Make-or-Buy-Analysen
- Ausschreibungen, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement
- Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb

GATE 4 (2 TAGE):

Controlling, Reporting und Erfolgsmessung

- Einkaufscontrolling versus Reporting
- Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck
- Benchmarking und Leistungsmessung
- Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs
- (Prozess-)Kostenrechnung im Einkauf
- Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess
- Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling
- Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung

GATE 5 (2 TAGE):

SCM & Supply Chain Collaboration

- SCM – was steckt dahinter?
- Die Rolle des Einkaufs im SCM
- Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement
- Wertschöpfungspartnerschaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern
- Nachhaltiges SCM
- Interne und externe Barrieren für erfolgreiches SCM
- Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain

GATE 6 (2 TAGE):

Global Supplier Management

- Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten
- Vom Listenpreis zum Total Cost of Ownership (TCO) – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden
- Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF) und Verhandeln in anderen Ländern
- Mögliche Kommunikationsbarrieren und Lieferantenentwicklung, QM und Auditing
- Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten

**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL:**

Die Reihenfolge der Gates 1 – 6 ist frei wählbar!

Gate 1: Personalführung im Einkauf 07. – 08.11.2025 Frankfurt am Main 17. – 18.04.2026 Frankfurt am Main 04. – 05.11.2026 Frankfurt am Main		Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung 12. – 13.12.2025 Düsseldorf 16. – 17.01.2026 Frankfurt am Main 13. – 14.03.2026 Düsseldorf 16. – 17.10.2026 Düsseldorf 27. – 28.11.2026 Frankfurt am Main		Optionales Summary Meeting (Prüfungsvorbereitung) 20. – 21.11.2025 Frankfurt am Main 18. – 19.05.2026 Frankfurt am Main 07. – 08.12.2026 Frankfurt am Main	
Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart 26. – 27.09.2025 Düsseldorf 23. – 24.01.2026 Frankfurt am Main 20. – 21.03.2026 Frankfurt am Main 11. – 12.09.2026 Düsseldorf 23. – 24.10.2026 Düsseldorf		Gate 5: SCM & Supply Chain Collaboration 28. – 29.11.2025 Frankfurt am Main 30. – 31.01.2026 Düsseldorf 04. – 05.03.2026 Frankfurt am Main 18. – 19.09.2026 Frankfurt am Main 30. – 31.10.2026 Düsseldorf		BME-Zertifikatsprüfung 13.12.2025 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 30.05.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle) 19.12.2026 Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	
Gate 3: Strategischer Einkauf 12. – 13.09.2025 Frankfurt am Main 06. – 07.02.2026 Düsseldorf 06. – 07.05.2026 Frankfurt am Main 09. – 10.10.2026 Düsseldorf 13. – 14.11.2026 Düsseldorf		Gate 6: Global Supplier Management 10. – 11.10.2025 Frankfurt am Main 27. – 28.02.2026 Düsseldorf 24. – 25.04.2026 Frankfurt am Main 25. – 26.09.2026 Frankfurt am Main 20. – 21.11.2026 Düsseldorf			

Die sechs Gates müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten durchlaufenen Gate – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

**Wir bitten Sie, Anmeldungen
möglichst bis 5 Wochen vor
Lehrgangsbeginn vorzunehmen!**

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Gates 1 – 6: **5.995,- EUR** zzgl. MwSt.



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.00 Uhr

Optionales Summary Meeting
(Prüfungsvorbereitung): **1.395,- EUR** zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: **345,- EUR** zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien zu den Gates 2 bis 6 (240 Minuten) sowie mündliche Prüfung zu Gate 1 (30 Minuten).

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen sowie Mittagessen, Kaffeepausen und Erfrischungsgetränke bei den Präsenzveranstaltungen

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Ratenzahlung für Selbstzahler
- Steuerliche Förderung

Ziel der BME-Zertifikatsprüfung ist es, einen definierten Wissensstand zu attestieren. Die Prüfung wird durch eine Prüfungskommission des BME abgenommen, die mit Vertretern aus der Praxis besetzt ist. Bei bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein international anerkanntes Zertifikat des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

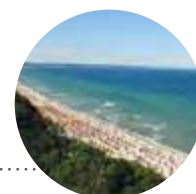
Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

07. – 23.08.2026 | Timmendorfer Strand

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!
www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager



ZERTIFIKATSLEHRGANG VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER (IHK)

Gut zu verhandeln ist für Einkäufer und Einkäuferinnen eine Kernkompetenz, die dazu beiträgt, Kosten zu senken, Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Dieser neue Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert an alle im Einkauf, die Verhandlungen für ihr Unternehmen führen. Die Teilnehmer erwerben im Lehrgang das Know-how, eigenständig auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend mit Lieferanten zu verhandeln.

Der Lehrgang endet mit einem Test, nach dessen Bestehen Sie ein Zertifikat erhalten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist eine Anwesenheit von mindestens 80 % der angebotenen Unterrichtsstunden.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an alle Einkäufer sowie Mitarbeiter mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten, die ihre Kompetenzen für eine erfolgreiche Verhandlungsführung erkennbar vertiefen und Erfolgspotenziale erschließen wollen.

 [bme.de/verhandlungsfuehrung](https://www.bme.de/verhandlungsfuehrung)

INHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung im Einkauf

- Verhandlung – Begriff und Aufgabe
- Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren des Verhandeln
- Verhandlungsstrategien
- Kommunikation als wesentlicher Faktor
- Verhandlungen im Einkauf, Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Verhandlungsvorbereitung

- Inhaltliche Vorbereitung, Zahlen, Daten und Fakten sammeln
- Verhandlungsziele definieren, Machtverhältnisse erkennen, Analyse des Gegenübers
- Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- Ablauf einer Verhandlung: Der rote Faden
- Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Agenda
- Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungen am Telefon oder online

- Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung
- Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum
- Wirkungsfaktoren am Telefon
- Beziehungsgestaltung zu Lieferanten in virtuellen Verhandlungen
- Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting

Verhandlungsnachbereitung

- Inhaltliche Nachbereitung, Feedback geben und einholen
- Eigenes Verhalten optimieren, Umgang mit Erfolgen und Erfahrung

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- Körpersprache, Argumentationsaufbau, Gesprächslenkung
- Fragetechniken, Kunst des aktiven Zuhörens, Atmosphäre
- Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- Verhandeln mit Monopolisten
- Wege aus der Verhandlungssackgasse
- Die Verkaufsperspektive verstehen

Anmeldeschluss 07.01.2026



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

5 Gründe für Ihre Teilnahme

- + Nachhaltig bessere Verhandlungsergebnisse für Ihr Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung



26. – 30.01.2026



DORTMUND



332600650



1.730,-



PRÄSENZ:

1. – 5. Tag: 08.00 – 16.00 Uhr

GEFÖRDERTE WEITERBILDUNG DES BME – SO GEHT’S!

Beim BME können Sie eine Vielzahl der aktuell existierenden Förderungsmöglichkeiten von Weiterbildungsmaßnahmen in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik in Anspruch nehmen. Verschaffen Sie sich einen ersten strukturierten Überblick!

Bilden Sie sich weiter zum/zur Geprüften Fachwirt/in für Einkauf (IHK) und profitieren sie von zahlreichen Förderungsmöglichkeiten!

Aufstiegs- BAföG

SIE SPAREN

bis zu 75 % der Weiterbildungskosten

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Weiter- bildungs- stipen- dium

SIE SPAREN

in 3 Jahren insgesamt bis zu 8.100,- €

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Meister- bonus & Co.

SIE SPAREN

zwischen 1.000,- € und 4.000,- € der Weiterbildungskosten, je nach Bundesland

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Bildungs- urlaub

SIE ERHALTEN

5 Werktage pro Kalenderjahr

GEFÖRDERT WIRD

Weiterbildungslehrgang

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)

Die Förderung liegt im Ermessen der jeweils fördernden Institutionen – es besteht keinerlei Rechtsanspruch.

Profitieren Sie von qualifizierter Weiterbildung – sparen Sie gleichzeitig Kosten für sich und Ihr Unternehmen!

IHRE ANSPRECHPARTNERIN BEI FRAGEN ZU FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN



Dorith Rödiger
Senior Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roediger@bme.de

60

SYMPOSIUM

**EINKAUF
LOGISTIK**

12.-13.11.2025

STATION BERLIN

11.11.2025

PRE-WORKSHOPS



**Jetzt
vormerken
und dabei
sein!**



**6 FACHKONFERENZEN –
EIN SYMPOSIUM –
UNZÄHLIGE INSIGHTS**

- 1 Procurement4Future** – resilient gegenüber Zöllen, geopolitischen Unsicherheiten und Infrastrukturprojekten
- 2 Vordenker4Inspiration** – Einkaufsrevolution durch AI, Automatisierung und Innovation
- 3 Mittelstand4Success** – Transformationstreiber Mittelstand für eine sichere Zukunft
- 4 Supply Chain4Excellence** – Sourcing-Strategien und wie der Zusammenschluss von Einkauf & Fertigung uns zukunftssicher macht
- 5 Sustainability4Impact** – nachhaltige und resiliente Lieferketten, die den globalen und geopolitischen Anforderungen standhalten
- 6 Basics4Procurement** – Datenanalysen, Kosten- und Risikomanagement als fundamentale Fähigkeiten im Einkauf



SUSTAINABILITY UND CSR

Nachhaltige Beschaffung.....	78
Nachhaltige Lieferketten als Wettbewerbsvorteil im Einkauf.....	79
BME-Masterclass: Sustainable Procurement	80
BME-Masterclass: Sustainable Procurement Tool Map	81
Sustainable Procurement Professional (eLearning).....	82
BME-Masterclass: CO ₂ -Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	84
CO ₂ -Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3)	85
CSR(D)-Reporting kompakt.....	86
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung ...	87
EUDR – Entwaldungsfreie Lieferketten sicherstellen	88

2





NACHHALTIGE BESCHAFFUNG

Der nachhaltigen Beschaffung kommt als Instrument eines vorsorgenden Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutzes in Unternehmen eine Schlüsselrolle im Qualitäts-, Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement zu. Sowohl Kunden als auch andere Stakeholder fordern ein stärkeres Bekenntnis von Unternehmen zu nachhaltigem Wirtschaften. Doch was kann der Einkauf tun, um umweltgerecht und rechtssicher zu handeln, gleichzeitig aber auch Kosten zu sparen? Zielsetzung des Seminars ist es, die Handlungsfelder und Möglichkeiten der ökofairen Beschaffung darzustellen und praxisrelevante Wege zur Integration in die Organisation und deren Prozesse aufzuzeigen. Ökonomisches und ökologisches Handeln schließen sich dabei nicht aus. Praxisbeispiele, Übungen und umfassende Informationsangebote geben Ihnen konkrete Orientierungs- und Umsetzungshilfen an die Hand.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

METHODIK: Vortrag, Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen
Bitte Notebook mitbringen, wenn verfügbar! Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Dr. Stefan Müssig



bme.de/eks-sus

SEMINARINHALTE

Rahmenbedingungen für eine nachhaltige und umweltorientierte Beschaffung

- Definition, Gründe, Motivation und Hemmnisse
- Wichtige rechtliche und normative Grundlagen:
 - Abfallrecht
 - Anlagenbezogenes Immissionsschutzrecht
 - Wasser-, Gewässer- und Bodenschutzrecht
 - Chemikalien- und Gefahrstoffrecht; Gefahrgutrecht
 - Vorgaben und Regelwerke zur Produkt-, Anlagen- und Betriebssicherheit sowie zum Arbeits- und Gesundheitsschutz
 - Neuerungen und Nachhaltigkeitsaspekte im öffentlichen Vergaberecht
 - Europäische und internationale Arbeits- und Sozialstandards (ILO-Kernarbeitsnormen, SA 8000 – Social Accountability International)
 - Anforderungen, Sorgfaltspflichten und Compliance-Risiken aus dem neuen Lieferkettengesetz

Produkt(gruppen)bezogene Kriterien für eine umweltorientierte bzw. nachhaltige Beschaffung

- Nationale (NAGUS) und internationale Normung (ISO 14000er-Normenreihe)
- Produktbezogene Ökobilanzierung, Life-Cycle-Analysen (ISO 14040 ff.)
- Produktbezogene Umweltinformation und -kennzeichnung (ISO 14020 ff.)
- Überblick: bedeutende Umweltzeichen/Labels für Nachhaltigkeit und deren Vergabegrundlagen
 - Aktuelle Entwicklung und Informationsangebote zum Thema Kennzeichnung von Produkten und Dienstleistungen
 - Umweltzeichen und Nachhaltigkeitslabels als Auswahlkriterium und Entscheidungshilfe im Beschaffungsprozess

Aufbau und Organisation des nachhaltigen Beschaffungswesens

- Von der Bewertung der Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte zur Handlungsalternative – Konsequenzen für den Beschaffungsprozess
- Einbindung des Beschaffungsprozesses in ein integriertes Managementsystem (IMS)
- Anforderungen aus ISO 9001, EMAS/ISO 14001, ISO 50001, ISO 45001
- Einkauf und Materialwirtschaft im IMS
- Verfahren und Prozesse zur Organisation und Dokumentation im Betrieb:
 - Lieferantenbewertung und -audits
 - Beschaffungs- und Fremdfirmen-Richtlinien
 - Checklisten, Umweltrelevanz von Einsatzmaterialien (Stoffkataster, Sicherheitsdatenblätter)
 - Freigabeprozess von neuen Stoffen und Anlagen
 - Handling und Lagerhaltung von Materialien
 - Verfahrens- und Prozessbeschreibungen
 - Betriebsanweisungen
- Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools
- Feedbackrunde



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	382531021	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
19. – 20.03.2026	ONLINE	382630323	1.495,-	
23. – 24.06.2026	FRANKFURT	352606021	1.495,-	



NACHHALTIGE LIEFERKETTEN ALS WETTBEWERBSVORTEIL IM EINKAUF

SO VERWANDELN SIE NACHHALTIGKEIT IN EINEN MESSBAREN ERFOLG

Die Zeiten eines ausschließlichen Fokus auf Wirtschaftlichkeit im Einkauf sind vorbei. Kundenanforderungen, zunehmende Regulatorik, Investoren, Social Media und weitere Stimulanzen sorgen dafür, dass das Spannungsfeld zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit an Bedeutung gewinnt. Dem Einkauf kommt bei dieser Transformation eine Schlüsselfunktion zu – unter anderem, weil er entscheidet, ob nachhaltige Produkte auf nachhaltigen Wegen in das eigene Unternehmen gelangen. Grundsätzlich verändert sich so das Preis-Leistungs-Verhältnis zu einem Preis-Leistung-Nachhaltigkeits-Verhältnis – von der tatsächlichen Preisverhandlung bis hin zur umfassenden Lieferantenbewertung und -entwicklung, insbesondere unter Einschluss von Nachhaltigkeitskriterien. Im Seminar wollen wir die Wechselwirkung von Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit aufzeigen und erläutern, wie der Einkauf sich durch systematisches Lieferantenmanagement in die Lage versetzt, das Spannungsfeld erfolgreich zu managen und effektiv in die tagtäglichen Einkaufsaufgaben zu integrieren. Betrachtet man Nachhaltigkeit als Chance anstatt als Pflicht, kann man schon heute wichtige Grundsteine für die Zukunft des Einkaufs sowie des Unternehmenserfolgs legen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen. Angesprochen sind hauptsächlich Teilnehmer aus der Privatwirtschaft.

METHODIK: Vortrag, Best-Practice-Beispiele, Checklisten, mögliche Tool- und Prozesslandschaft, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen

SEMINARLEITUNG: Thomas Mademann, Lukas Block



bme.de/eks-nlw

SEMINARINHALTE

Nachhaltigkeit im Einkauf

- › Was bedeutet „Nachhaltige Beschaffung“?
- › Welche Rolle/Verantwortung/Herausforderung hat der Einkauf?
- › Wie können Unternehmen sich mit nachhaltigen Geschäftsmodellen im Markt differenzieren und welche Rolle spielt dabei der Einkauf?

Ausblick: der Einkauf in 5 Jahren

- › Digital, nachhaltig, wirtschaftlich
- › Mögliche Roadmap und To-dos im Einkauf

Integration von Nachhaltigkeit in das Lieferantenmanagement

- › Systematische Aufbau- und Ablauforganisation im Einkauf
- › Integration von Nachhaltigkeit in das Lieferantenmanagement inklusive -bewertung und -entwicklung
- › Deep Dive: Integration von Nachhaltigkeitskriterien in die Lieferantenbewertung
- › Total Cost Assessment aufbauen
- › Integration von CO₂-Footprint auf Produktebene und CBAM-Erfüllung
- › Kosten und Nutzen von Nachhaltigkeit im Einkauf berechenbar machen
- › Wie digitalisiere ich meine aufgebaute Systematik?
- › Automatisierung wiederkehrender Tätigkeiten
- › Die ideale Tool- und Prozesslandschaft für den nachhaltigen Einkauf
- › Best-of-Breed-Ansatz durch sinnvolle Kombination von Insellösungen
- › **Umsetzungsbeispiele**
- › **Diskussion**



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



18.09.2025
20.04.2026
14.07.2026



ONLINE
ONLINE
STUTTGART



382530933
382630410
352607012



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS SUSTAINABLE PROCUREMENT

PULSE CHECK, ANALYSEN UND STRATEGIEN FÜR EINE NACHHALTIGE BESCHAFFUNG

Nachhaltigkeit ist aus der wirtschaftlichen wie auch der gesellschaftlichen Debatte schon lange nicht mehr wegzudenken. Sowohl Konsumenten als auch andere Stakeholder fordern ein stärkeres Bekenntnis zur Kreislaufwirtschaft sowie zu nachhaltigen Rohstoff- und Recycling-Konzepten. Der regulatorische Rahmen weltweit setzt neue Maßstäbe und hohe Anforderungen an Unternehmen für nachhaltiges Wirtschaften in Deutschland und ganz Europa. Unternehmen sind verpflichtet, ein effektives Risikomanagementsystem für nachhaltiges Wirtschaften und Menschenrechte über die gesamte Lieferkette sicherzustellen. Nachhaltigkeit wird damit zum strategischen Wettbewerbsvorteil für Unternehmen und der Einkauf nimmt eine Schlüsselrolle für eine globale nachhaltige Entwicklung ein.

Diese BME-Masterclass bietet einen ganzheitlichen und praxisorientierten Ansatz über die Handlungsfelder und Möglichkeiten, wie der Einkauf das Thema Nachhaltigkeit systematisch in seine Strategien und Praktiken integriert.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, SCM, Beschaffung, Qualität, Umwelt und Nachhaltigkeit, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren und das Materialgruppen- und Lieferantenmanagement professionalisieren wollen. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

METHODIK: Use Cases, Fallstudien 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/nachhaltigkeit



INHALTE

- › Nachhaltiger Einkauf: Regulatorische Rahmenbedingungen
- › Pulse Check und Strategieableitung im Einkauf
- › Warengruppen-Analyse unter Nachhaltigkeits-Gesichtspunkten
- › Wie Nachhaltigkeitskriterien Teil der Warengruppenstrategien werden können
- › Transparenz in n-tier Lieferketten – Nachhaltigkeitsrisiken identifizieren
- › Lieferanten-Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken
- › Enge Lieferantenbindung als Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Supply Chain
- › Wie Nachhaltigkeitskriterien Teil der Warengruppenstrategie werden können
- › Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette
- › Vom klassischen Einkauf zu zukunftssicheren Lieferketten
- › Tool Guide zum Ausbau einer nachhaltigen Beschaffung
- › Transformationsmanagement im Einkauf
- › Kreislaufwirtschaft in der Beschaffung: Von der Strategie zur praktischen Umsetzung

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Sustainable Procurement Tool Map“ (Seite 81) zu unserem Paketpreis.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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

03. – 04.12.2025	ONLINE	382511201	1.595,-
04. – 05.02.2026	ONLINE	382610201	1.595,-



BME-MASTERCLASS SUSTAINABLE PROCUREMENT TOOL MAP

TOOL-ÜBERBLICK, AUSWAHL UND IMPLEMENTIERUNG

Nachhaltigkeitsziele zu steuern, kann nur mit den richtigen Tools gelingen. Daher spricht man auch von der Twin Transformation: Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden gemeinsam angegangen. Diesem Thema widmet sich die „Tool Map Sustainable Procurement“. Die Teilnehmer machen einen Deep Dive in das Thema Tools zum Monitoring und zur Steuerung von Nachhaltigkeitszielen! Die Masterclass „Sustainable Procurement Tool Map“ bietet Ihnen einen Überblick im „Dschungel der Tools“, sodass Sie diese einordnen und bewerten können. Dabei vertiefen Sie Themen wie Auswahl, Kosten/Nutzen sowie Dos & Don'ts bei der Implementierung.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren und das Materialgruppen- und Lieferantenmanagement professionalisieren wollen, insbesondere Einkaufsleitung, Supply Chain Management, Strategischer Einkauf sowie Nachhaltiger Einkauf, Umweltverantwortliche und Nachhaltigkeitsmanagement. Angesprochen sind sowohl Teilnehmende aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

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-sustainability



INHALTE

- Auswahl und Einsatz von digitalen (KI)-Tools für den nachhaltigen Einkauf
- Nachhaltigkeitsbewertung von Lieferanten
- Tools zur Analyse und Überwachung von Nachhaltigkeitszielen
- Anforderungen und Hindernisse beim Einsatz digitaler und technologischer Lösungen
- Use Cases und Fallstudien am Beispiel ausgewählter Tools
- Kosten und Nutzen der Software bewerten
- Berechnung des ROI nachhaltiger Einkaufstechnologien
- Stolpersteine bei der Implementierung vermeiden
- Zusammenarbeit von Einkauf und IT



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



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 395,- €!

Buchen Sie diese Masterclass gemeinsam mit der Masterclass „Sustainable Procurement“ (Seite 80) zu unserem Paketpreis.



05.12.2025
06.02.2026



ONLINE
ONLINE



382511206
382610202



zzgl.
MwSt.
995,-
995,-



SUSTAINABLE PROCUREMENT PROFESSIONAL

NACHHALTIGE BESCHAFFUNG KANN DIE WELT VERÄNDERN!

Sie lernen die zentralen Konzepte des nachhaltigen Managements kennen und können Sie bei der Beschaffung richtig anwenden. Außerdem lernen Sie die für Ihre Beschaffungsfunktion relevanten Instrumente und Ansätze kennen, sodass Sie diese im Tagesgeschäft einsetzen können. Nach dem eLearning haben Sie zusätzlich vertiefte Kenntnisse zu wichtigen Nachhaltigkeitsthemen in der Beschaffung erworben.



bme.de/sustainable-elearning



Sie können eins von drei vollständigen Curricula (15 Module) wählen. Der modulare Aufbau erlaubt Ihnen ein hohes Maß an Flexibilität und Individualität, um Ihren persönlichen Bedürfnissen gerecht zu werden.



IHRE VORTEILE

- + Ein praxisorientiertes und individualisierbares Nachhaltigkeitstraining speziell für Beschaffungsprofis
- + Modulares System mit drei verschiedenen Curricula je nach Beruf des Teilnehmers
- + Moderne Lernplattform (JARO-Academy) bzw. technische Integration in bestehende Lernplattformen des Unternehmens
- + 14 engagierte Vordenker und Nachhaltigkeitsexperten als Trainer
- + Offizielle staatliche Akkreditierung durch die ZFU (Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht) in Deutschland beantragt.

KURSÜBERSICHT



DREI INSPIRIERENDE KEYNOTES



Herr Farid Yaker
Program Officer
Umweltprogramm der
Vereinten Nationen (UNEP)



Herr Michael Elkin
Program Officer
Internationale
Arbeitsorganisation (ILO)



Herr Dirk Jan de With
ehem. Chief
Procurement Officer
Covestro AG



Eröffnungs Keynotes – Der Einfluss des Einkaufs auf die Nachhaltige Entwicklung

1. Nachhaltige Beschaffung – Grundlagenmodule

1.1 Einführung Nachhaltige Beschaffung

1.2 Politische Rahmenbedingungen und Finanzmarktregulierungen

1.3 Die Bedeutung von Human Rights Due Diligence (HRDD) in Lieferketten

1.4 Kreislaufwirtschaft – Grundlagen

1.5 Einbindung der Nachhaltigkeit in die Einkaufsstrategie

1.6 Wesentlichkeitsanalyse im Einkauf

1.7 Qualitätsmerkmale von Managementsystemen und Zertifizierungen

2

Sustainability und CSR

2. Rollenbasierte Spezialisierungsmodule – Wählen Sie Ihr Paket

Track A: Top Management, CPO & CSR

2.1 Business Case Nachhaltige Beschaffung

2.2 Neue Kennzahlen für eine Nachhaltige Beschaffung

2.3 Entwicklung eines Nachhaltigkeitsprogrammes für den Einkauf

2.4 Maßnahmen für eine Nachhaltige Beschaffung mit Fokus auf die SDGs

2.5 Entwicklung und Implementierung eines Kommunikationsprogrammes

Track B: Category Management

2.1 Business Case Nachhaltige Beschaffung

2.6 – 2.18 Relevanzmatrix ausgewählte Warengruppe 1

2.6 – 2.18 Relevanzmatrix ausgewählte Warengruppe 2

2.6 – 2.18 Relevanzmatrix ausgewählte Warengruppe 3

2.5 Entwicklung und Implementierung eines Kommunikationsprogrammes

Track C: Lieferantenmanagement

2.19 Gesamtbetriebskosten (TCO) und Lebenszykluskostenberechnung (LCC)

2.20 Bewertungsstandards für Nachhaltigkeitsberichte und wie man sie liest

2.21 Lieferantenbewertungen – Übersicht und wie sie anzuwenden sind

2.22 Lieferantenentwicklungsprogramm für Nachhaltigkeit

2.23 Innovationen für Nachhaltigkeit nutzen

3. Auswahl an Zusatzmodulen – Wählen Sie drei aus neun

3.1 Zirkuläre Beschaffung

3.2 Neue Technologien für den Einkauf

3.3 Agile Ansätze für die Nachhaltige Beschaffung

3.4 Klimaschutz für Unternehmen

3.5 Wasserfußabdruck

3.6 Biodiversität in der Nachhaltigen Beschaffung

3.7 Zivilgesellschaft, Citizenship und NGOs

3.8 Engagement in Nachhaltigen Sektorinitiativen

3.9 Nachhaltigkeit in der Öffentlichen Beschaffung

ZIELGRUPPE

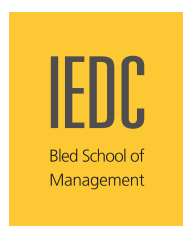
- Einkaufsverantwortliche auf allen Ebenen (Einkaufsleitung, Warengruppenmanagement, Lieferantenmanagement, Buyer, ...), die das Thema verstehen und ihre Fähigkeiten weiter verbessern wollen
- CSR-Manager, die einen genaueren Blick auf die Auswirkungen der Beschaffung werfen wollen
- Lieferanten, die ihre Nachhaltigkeitsleistung für ihre Kunden verbessern wollen
- Vordenker mit einem besonderen Interesse an nachhaltiger Beschaffung

ANGEBOT

- Kursdauer: Eigenes Lerntempo, online
- Kursangebot: 40 Module für eine individuelle Zusammenstellung
- Kurssprache: Englisch (opt. Untertitel Mandarin), Deutsch
- Kosten: Curricula (Keynotes & 15 Module) p.p. 1.990 € + 19% MwSt. inkl. JARO Teilnahmebescheinigung und Lernmaterialien
- Geschätzter Zeitaufwand: Circa 8 – 10 Stunden je Modul insgesamt (Lernvideo von 30 – 60 Min. und Selbstlernzeit), eigenes Lerntempo

Nach der Anmeldung beim BME ist eine zusätzliche Registrierung auf dem Portal von JARO notwendig.

in Kooperation mit:



A School with a View



Das eLearning wird von JARO durchgeführt.



BME-MASTERCLASS

CO₂-FUSSABDRUCK & DEKARBONISIERUNG ALS EINKAUFSAUFGABE

Wie viel tragen beschaffte Produkte zum Klimawandel und zur Dekarbonisierung bei? Woher kommen Rohstoffe und einzelne Bestandteile meiner Baugruppen und wie nachhaltig werden sie hergestellt? Wie gewinne ich Transparenz darüber, welche Lieferanten und Warengruppen den größten Impact bieten? Fragen wie diese stellen den Einkauf heute vor große Herausforderungen. Und die Antworten werden immer dringender eingefordert – sei es von gesetzlichen Vorschriften, von auftraggebenden Personen, von großen Playern in der Lieferkette und auch der Dynamik der öffentlichen Diskussion um das Thema. Denn der Ausstoß von Treibhausgasen verursacht, gerade auf lange Sicht, extrem hohe Kosten für Klima, Umwelt, Mensch und Unternehmen. Hier sollte der traditionelle Blickwinkel auf Savings ergänzt werden – zum Beispiel durch Aspekte wie „Green-Margin“ und auch Kollaboration. Wir zeigen in praxisbezogener Form auf, wie Sie das Thema CO₂-Fußabdruck und Dekarbonisierung im Einkauf erfolgreich adressieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf aus unterschiedlichen Industrien/Branchen, die Nachhaltigkeits- und Dekarbonisierungskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge, webbasiertes Planspiel am zweiten Tag


bme.de/co2-fussabdruck


INHALTE

- › Stand der weltweiten Klimaschutzbemühungen
- › Regulatorische Rahmenbedingungen und Normungen zur Dekarbonisierung
- › Nachhaltigkeit als Aufgabe des Einkaufs
- › Praxisbericht: Kollaboration mit Lieferanten – gemeinsam die Sustainability Performance steigern
- › Sustainability Journey – From Zero to Hero im indirekten Einkauf
- › Planspiel: Carbon Footprint Reduzierung



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabrina Mirjalili
Telefon: 06196 5828-218
E-Mail: sabrina.mirjalili@bme.de



04. – 05.11.2025
21. – 22.05.2026



ONLINE
ONLINE



382511101
382610501



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



CO₂-BILANZIERUNG IN DER LIEFERKETTE (SCOPE 3)

DER BEITRAG DES EINKAUFS ZUR ERFASSUNG UND BERECHNUNG DES CO₂-FUSSABDRUCKS VON UNTERNEHMEN

Aktives Engagement für den Klimaschutz wird zunehmend auch von Unternehmen eingefordert und der CO₂-Fußabdruck von Unternehmen sowie Produkten schafft die Basis für ein aktives Klimaschutzmanagement. Doch ein großer Teil der Treibhausgasemissionen (THG) fällt nicht im Unternehmen selbst an, sondern in der Lieferkette. Dem Einkauf kommt daher bei der Beschaffung und Aufbereitung der Daten eine Schlüsselrolle zu, da er die Schnittstelle zur vorgelagerten Lieferkette darstellt und von den Lieferanten die relevanten Informationen einholen muss. Im Praxisseminar werden sowohl die theoretischen Grundlagen der CO₂-Bilanzierung als auch die praktische Umsetzung mittels geeigneter Tools vermittelt. Ein Schwerpunkt liegt insbesondere auf den einkaufsrelevanten Daten und Schnittstellen und deren spezifischen Herausforderungen. Ein Einblick in die gängige Praxis und die kritische Auseinandersetzung mit CO₂-Kompensationskonzepten runden das Seminar ab.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik, aber auch Nachhaltigkeits-, Umwelt-, Energie- und/oder Klimaschutzmanagementbeauftragte sowie Führungskräfte aus den Bereichen Produktion, Energieversorgung uvm.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen. Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen. **Bitte Laptop mitbringen!**

SEMINARLEITUNG: Dr. Stefan Müssig



bme.de/eks-co2

SEMINARINHALTE

Einführung in die CO₂-Bilanzierung

- › Hintergrund und Begriffsbestimmungen
- › Grundlagen – CO₂-Verbräuche und Branchen
- › Einsparpotenziale in energieintensiven Branchen
- › Carbon Footprint: Methoden und Instrumente, Standards für die Berechnung, Vergleich der Standards für den CO₂-Fußabdruck
- › Datenbanken für die Berechnung von Emissionen
- › In 5 Schritten zur CO₂-Bilanz und zum Klimaschutzmanagement
- › Beispielhafte Maßnahmen zur Verringerung und Vermeidung von CO₂-Emissionen

Der Einkauf im Lead – Informationsbeschaffung und -aufbereitung aus der vorgelagerten Wertschöpfungskette

- › Emissions-Scopes nach dem GHG Protocol: Welche sind für den Einkauf relevant?
- › Schwerpunkt Scope 3: vorgelagerte THG-Emissionen
- › Schnittstellenmanagement zwischen Nachhaltigkeitsmanagement, Einkauf und Lieferanten
- › Wie kommt der Einkauf an die benötigten Informationen?
- › Zusammenarbeit mit der Lieferkette
 - Umgang mit komplexen Lieferketten und Produkten
 - Problem: Bereitschaft und Fähigkeit der Lieferanten zur Bereitstellung von Emissionsdaten – wie motiviert man seine Lieferanten?
 - Strukturierung, klare Handlungsanweisungen und Standardisierung als Schlüssel zum Erfolg

Praktische Umsetzung: CO₂-Bilanzierung

- › **ÜBUNG:** Erarbeitung einer Prozessbeschreibung zur CO₂-Bilanzierung (Turtle-Methodik)
- › Auswahl einer passenden Berechnungsmethode
- › Wahl von Emissionsfaktoren und mögliche Quellen
- › Umgang mit großer Bandbreite an Warengruppen – Clusterung und Priorisierung
- › Problem Datenlücken
- › **ÜBUNG:** Beispielhafte Erstellung des Corporate Carbon Footprints (CCF) + Herangehensweise zur Ermittlung des Product Carbon Footprint (PCF) = CO₂-Bilanz für Produkte
- › Gute-Praxis-Beispiele aus Unternehmen
- › Kompensationskonzepte – Vorsicht vor Greenwashing



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



08. – 09.12.2025
28. – 29.01.2026
07. – 08.07.2026



MAINZ
STUTTGART
DÜSSELDORF



352512016
352601003
352607008



1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



CSR(D)-REPORTING KOMPAKT

AKTUELLE NEUERUNGEN, RECHTLICHE PFLICHTEN, VERTIEFENDER EINBLICK IN DIE REPORTING-STANDARDS, GUTE-PRAXIS-TIPPS ZUR UMSETZUNG

Die Bedeutung von CSR-Berichterstattung wächst. Die Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen ändert sich mit der neuen EU-Richtlinie zur Unternehmens-Nachhaltigkeitsberichterstattung (Corporate Sustainability Reporting Directive CSRD) aus 2022 tiefgreifend. Der Beschaffungsprozess nimmt hinsichtlich der Verbesserung von Nachhaltigkeitsthemen im Unternehmen eine Schlüsselrolle ein. Das Informationsseminar gibt einen kompakten Überblick über die Neuerungen und aktuellen Rahmenbedingungen zum CSR-Reporting auf europäischer Ebene und zeigt die konkreten Handlungsfelder und Mitwirkungsmöglichkeiten im Einkauf bzw. bei der Beschaffung auf. Dazu wird anhand von Beispielen die „Gute Praxis“ zur Erfüllung der rechtlichen Pflichten betreffend Nachhaltigkeitsberichterstattung aufgezeigt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik, aber auch Nachhaltigkeits-, Umwelt-, Energie- und/oder Klimaschutzmanagementbeauftragte, Führungskräfte aus den Bereichen Forschung & Entwicklung, Produktion, Controlling, Vertrieb, Marketing uvm. sowie alle Mitarbeiter, die mit Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten in Organisationen betraut sind

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen. Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Dr. Stefan Müssig



bme.de/eks-csr

SEMINARINHALTE

Überblick

- Nachhaltigkeit, Corporate Social Responsibility und ESG-Verantwortung als Herausforderung für Unternehmen
- Rechtliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen für Nachhaltigkeitsberichterstattung und die Offenlegung nichtfinanzieller Informationen: über CSR-RUG, CSRD, EU-Taxonomie und Co.
- Übersicht: Standards und Rahmenwerke zur Berichterstattung, u.a. Global Reporting Initiative (GRI), Deutscher Nachhaltigkeitskodex (DNK), Sustainable Development Goals (SDGs), Fortschrittsbericht des UN Global Compact
- Merkmale, Inhalte, Nutzen und Vorteile einer glaubwürdigen Nachhaltigkeitsberichterstattung

Einkauf und Lieferkette – relevante KPIs

- Welche Nachhaltigkeitskennzahlen sollten im Einkauf erhoben werden?
- Der Einkauf als Schnittstelle zur vorgelagerten Lieferkette (Scope 3)
- Lieferkettentransparenz herstellen: Lieferanten und Vorlieferanten
- Identifizierung von Hochrisiko-Lieferketten (z.B. Konflikt-mineralien)
- Kooperation der Lieferanten: Wie kommt der Einkauf an die richtigen Daten?
- Handlungsbereiche für ein nachhaltiges Lieferkettenmanagement
- Mögliche Maßnahmen zur Verbesserung

CSR-Reporting: Die wichtigsten Schritte zum Nachhaltigkeitsbericht

- Verantwortlichkeiten und Ressourcen
- Ziele, Zielgruppen und Standards
- Relevante Berichtsinhalte: vertiefender Einblick in die EFRAG- und ESRS-Referenzdokumente (ESRS = European Sustainability Reporting Standards)
 - Die Wesentlichkeitsanalyse (EFRAG IG 1)
 - Die Wertschöpfungskette (EFRAG IG 2)
 - Die Liste der ESRS-Datenpunkte (EFRAG IG 3)
 - ESRS 1 (Allgemeine Anforderungen) + ESRS 2 (Allgemeine Angaben)
 - Umwelt: ESRS E1 (Klimawandel) + ESRS E2 (Umweltverschmutzung) + ESRS E3 (Wasser- und Meeresressourcen) + ESRS E4 (Biologische Vielfalt und Ökosysteme) + ESRS E5 (Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft)
 - Soziales: ESRS S1 (Eigene Belegschaft) + ESRS S2 (Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette) + ESRS S3 (Betroffene Gemeinschaften) + ESRS S4 (Verbraucher und Endnutzer)
 - Unternehmensführung/Governance: ESRS G1 (Unternehmenspolitik)
- Inhaltliche und gestalterische Umsetzung
- Kommunikation und Feedback

Beste-Praxis-Beispiele für erfolgreiche und glaubwürdige Nachhaltigkeitsberichte



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



19.11.2025
07.05.2026



ONLINE
ONLINE



382531114
382630509



zzgl.
MWSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



CBAM (CARBON BORDER ADJUSTMENT MECHANISM) UND SEINE AUSWIRKUNGEN AUF DIE INTERNATIONALE BESCHAFFUNG

In Deutschland und der EU werden alle wesentlichen bzw. energieintensiven Produkte einer CO₂-Bepreisung unterzogen. Um eine Umgehung für bestimmte Produkte durch Importe aus Drittländern auszuschließen, werden zukünftig Abgaben auf Importe bestimmter Produkte aus Drittländern erhoben. Die entsprechende EU-Verordnung wurde bereits im Mai 2023 verabschiedet und ist in Kraft getreten. Die erste Berichtspflicht gilt bereits seit 01.10.2023.

Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, die Grundlagen des Gesetzes zu verstehen und die Notwendigkeiten daraus im eigenen Unternehmen umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleitung, Fach- und Führungskräfte sowie Entscheidungsträger aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Risikomanagement, Global Sourcing und Warengruppenmanagement. Aufgrund der rechtlichen und strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Geschäftsführung und Vorstände interessant.

Besonders relevant ist das Seminar für die emissionsintensiven Produktgruppen wie Eisen und Stahl, Aluminium, Zement, Düngemittel, Elektrizität, Wasserstoff, einige vor- und nachgelagerte Produkte wie z.B. Stahl-, Guss-, Schmiede-Teile, Schrauben etc.

METHODIK: Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge



bme.de/eks-cba

SEMINARINHALTE

Historie und Hintergründe der EU-Verordnung

- › Was beabsichtigt die EU mit dieser Verordnung?
- › Wie ist es zu dieser Verordnung gekommen?

Gegenstand und Anwendungsbereiche

- › Welche Unternehmen sind betroffen?
- › Welche Produkte sind betroffen?
- › Was ist der Zeitplan für die Umsetzung?

Anforderungen und Pflichten für den Import von Waren aus Drittländern

- › Wie muss ich mich zukünftig bei der Abwicklung von Importen betroffener Produkte organisieren?
- › Welche Informationen benötige ich vom Lieferanten?
- › Welches Know-how ist notwendig?
- › Welche Informationen erwartet der Gesetzgeber von mir?
- › Wie bekomme ich die benötigten Informationen?
- › Wie verarbeite und speichere ich diese Informationen?

Prozessabwicklung

- › Zukünftiger Prozessablauf für die Beschaffung betroffener Produkte
- › Wie wird diese „Steuer“ erhoben und wie funktioniert die „Bepreisung“ bzw. „Bezahlung“?
- › Muss ich zukünftig Zertifikate erwerben, wenn ich aus Drittländern importieren will?

Berichterstattung an und Prüfung durch die Behörden

- › Welche Behörden sind zuständig?
- › Wie werde ich CBAM-Melder?
- › Welche Sanktionen wird es geben?

Ausnahmen und Besonderheiten

- › Welche Ausnahmen gibt es und treffen die für mich ggf. zu?

Auswirkungen auf die Beschaffungsstrategie

- › Betrachtung des monetären Aspekts: Welche Kosten oder Zusatzkosten kommen auf mich zu?
- › Neue TCO-Betrachtung unter Berücksichtigung der neuen Abgabe: Lohnt sich die Beschaffung CO₂-bepreister Produkte außerhalb der EU noch?
- › Was bedeuten die Zusatzkosten für meine Einkaufsstrategie?
- › Einflussmöglichkeiten des Einkaufs auf eine positive Entwicklung des Lieferanten (CO₂-Footprint)

Ausblick 2026 ff.

- › Wie wird sich das Gesetz bzw. die betroffene Produktliste entwickeln?
- › Wie werden Drittländer für den Import betroffener Produkte mit der EU-Verordnung umgehen?
- › Welche Auswirkungen wird dies auf die Einkaufspreise und den EU-Handel mit Drittländern haben?



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



27.02.2026



ONLINE



382630217



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EUDR – ENTWALDUNGSFREIE LIEFERKETTEN SICHERSTELLEN

GESETZLICHE GRUNDLAGE UND TIPPS ZUR UMSETZUNG DER EU-ENTWALDUNGSVERORDNUNG

Unternehmen, die mit Blick auf die relevanten Rohstoffe Rind, Kakao, Kaffee, Ölpalme, Kautschuk, Soja und Holz sowie Produkte, die aus diesen relevanten Rohstoffen resultieren, Marktteilnehmer oder Händler sind, müssen ab dem 30. Dezember 2025 (neue Frist!) die Vorgaben der EUDR (EU Deforestation Regulation/EU-Entwaldungsverordnung) erfüllen. Sonst drohen Geldbußen und Einfuhrverbote. Teilnehmer des Seminars sollen ein Verständnis dafür bekommen, was sie konkret zu tun haben, um die Verordnung zu erfüllen. Teilnehmer können Fragen zu ihren Umsetzungsmaßnahmen stellen und haben so die Möglichkeit eines „Feinschliffs“ ihrer EUDR-Compliance.

ZIELGRUPPE: Projektleitung und Umsetzungsverantwortliche für die EUDR, insbesondere Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Logistik, Zoll, Compliance und (Corporate) Sustainability, aber auch Geschäftsführung. Besonders für alle Unternehmen, die keine KMU sind und somit schon in die Umsetzungsfrist bis Ende 2025 (neue Frist!) fallen, aber auch für alle KMU, die ab 30. Juni 2026 (neue Frist!) unter die EUDR fallen.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

**NEUE FRIST: AB 30.12.2025
FINDET DIE EUDR ANWENDUNG!**

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Rünz, RA Louis Warnking

 bme.de/rec-eud

SEMINARINHALTE

Was fordert die EUDR von Unternehmen?

- › Was muss ich bis wann umgesetzt haben, um die EUDR erfüllen zu können? (Unterscheidung zwischen Marktteilnehmer und Händler)
- › Besprechung eines Routenplans (Vorbereitungsphase, Umsetzungsphase, Einhaltungphase)
- › Wie weit reichen meine Pflichten im Einzelfall?
- › Besprechung von Unklarheiten im Gesetz
- › Besprechung von Einzelfällen zum Anwendungsbereich
- › Erläuterungen zur Abgabe der Sorgfaltserklärung

Was machen andere Unternehmen?

- › Best-Practice-Beispiele

Strategische Überlegungen

- › zur risikobasierten Kommunikation und zur Zusammenarbeit mit Lieferanten
- › zum Sourcing
- › zu Synergien mit anderen Gesetzen (z.B. LkSG, CSRD)



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

			 zzgl. MwSt.	
18.09.2025	ONLINE		382530929	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
05.02.2026	ONLINE		382630205	
17.04.2026	ONLINE		382630408	

KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF

LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis.....	90
Modernes Lieferantenmanagement kompakt.....	91
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	255
Expediting im Einkauf – Proaktive Maßnahmen zur Sicherstellung von Lieferterminen.....	92
Risikobewertung Lieferant.....	93
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	94
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	95
Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen.....	96
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.....	145
Versorgungsengpässe meistern.....	97
BME-Masterclass: Obsolescence Management.....	98
Lieferantenauditierung – eine strategische Schlüsselaufgabe in Krisenzeiten.....	99
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	100
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz.....	207
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	126

EINKAUFSCONTROLLING, KOSTEN-/WERTANALYSE

Grundlagen Einkaufscontrolling.....	101
Fundamentals of Purchasing Controlling.....	256
Smarte Kennzahlen im Einkaufscontrolling.....	102
Bilanz- und GuV-Wissen für den Einkauf.....	103
Preisanalyse für den Teileeinkauf.....	104
BME-Masterclass: Cost Cuttings im Einkauf.....	105
BME-Masterclass: Kostensenkungspotenziale in Produktentstehung und -optimierung.....	106
Kostenoptimierung Schmiedeteile.....	140
Kostenreduzierungspotenziale bei E-Containern und Schaltanlagen wirkungsvoll heben.....	148
TCO und Prozesskosten im Einkauf.....	19
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf.....	25





EFFIZIENTES LIEFERANTENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

UMSETZBARE METHODEN ZUR AUSWAHL, BEWERTUNG UND ENTWICKLUNG VON LIEFERANTEN

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein Lieferantenmanagement aufbauen, indem Sie Lieferanten auswählen, deren Leistungsfähigkeit bestimmen, ihre Entwicklungspotenziale erkennen und alle Prozessschritte in Ihre Einkaufsstrategie integrieren.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion von Beispielen der Teilnehmer, Gruppenarbeit, Checklisten, Leitfäden

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof



bme.de/eks-lim

SEMINARINHALTE

Einführung in das Lieferantenmanagement

- › Definition und strategische Planung – Bedeutung der Einkaufsstrategie für erfolgreiches Lieferantenmanagement
- › Nutzen/Aufwand eines Lieferantenmanagementkonzeptes
- › Ziele des Lieferantenmanagements
- › Elemente des Lieferantenmanagements
- › Organisatorische Voraussetzungen
- › Wer kommt ohne aktives Lieferantenmanagement aus?
- › Abgrenzung zum Supplier Relation Management

Lieferantenrecherche

- › Definition der Beschaffungsmarktforschung
- › Bedeutung des Porter-Modells bei der Recherchearbeit
- › Ziele und Aufwand der Recherchearbeit
- › Abgrenzung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- › Wie konsolidiere ich Marktinformationen und formuliere Empfehlungen?
- › Lieferantenvorauswahl oder die „ante-Lieferantenbewertung“

Lieferantenauswahl und -analyse

- › Lieferantenauswahlverfahren
- › K.O.-Kriterien
- › Nutzwertanalyse im Auswahlprozess
- › Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- › Das Scope-Modell als Leitfaden für individuelle Auswahlkriterien
- › Welcher Lieferant passt zu meinen Unternehmenszielen?
- › Zulassungsprozesse und Kommunikation der Entscheidungen

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- › Bewertungsmethoden
- › Nutzen von Bewertungen
- › Problematik bei Bewertungen
- › Abgrenzung zu Leistungsbewertungen
- › Umgang mit subjektiven Bewertungskriterien
- › Lieferantenentwicklungsportfolios
- › Entwicklungsmaßnahmen und deren Controlling

Lieferantenklassifizierung

- › Definitionen
- › Beispiele für branchenbezogene Lieferantenklassen
- › Warum sind Lieferantenklassen sinnvoll?
- › Welche Erwartungen wecken Klassen beim Lieferanten?
- › Vertragliche Aspekte von Lieferantensegmentierung
- › Lieferantenportfolioanalyse als Klassifizierungsmethode
- › Ableitung von Normstrategien aus dem Lieferantenportfolio

Arbeit mit dem Lieferanten

- › Anfragetechnik als Schlüssel zu Kostenoptimierungen – wie realistisch ist eine „Open-Book-Kalkulation“?
- › Preisstrukturanalyse
- › Total-Cost-of-Ownership-Ansätze als „Türöffner“ für Lieferantenintegration
- › Idee der Lieferantenworkshops zur Kostenoptimierung – was denkt der Lieferant über uns?
- › Innovationsmanagement – der glaubwürdige Umgang mit Lieferantenideen

Einschätzung und Umgang mit Liefer(anten)risiken

- › Einschätzung von Lieferrisiken am Beispiel eines Materialgruppenportfolios
- › Welches Interesse hat der Lieferant an uns?
- › Stimmt die Marktmachtbalance mit dem Lieferanten noch?
- › Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- › Maßnahmen zur Risikoreduzierung



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



02. – 03.09.2025
09. – 10.12.2025
14. – 15.04.2026
07. – 08.07.2026



HAMBURG
FRANKFURT
KASSEL
NÜRNBERG



352509005
352512023
352604005
352607006



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



MODERNES LIEFERANTENMANAGEMENT KOMPAKT

In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Tipps für Ihre Lieferantenrecherche. Erfahren Sie, wie Sie bei Auswahl, Analyse, Bewertung und Entwicklung von Lieferanten strukturiert vorgehen. Zudem diskutieren Sie Maßnahmen zur Reduzierung von Lieferantenrisiken.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



bme.de/eks-mlm

SEMINARINHALTE

Bedarfsgerechte Lieferantenrecherche

- › Strukturiertes Vorgehen bei der Beschaffungsmarktforschung
- › Informationsquellen und Netzwerke
- › Rolle und Bewertung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- › Besonderheiten im Global Sourcing
- › Von den Rechercheergebnissen zur handfesten Empfehlung

Lieferantenauswahl und -analyse

- › Von der Vorauswahl zur finalen Auswahl
- › Definition von K.O.-Kriterien
- › Moderne Analysen im Auswahlprozess
- › Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- › Das Scope-Modell als Werkzeug für spezifische Auswahlkriterien
- › Nach der Auswahl – Lieferanten zulassen und Entscheidungen kommunizieren

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- › Bewertung: Selbstzweck oder Mehrwert?
- › Akzeptanz und Umsetzung von Lieferantenbewertungen
- › Umsetzung in der Praxis und Grenzen der Bewertung
- › Standardisierte und individuelle Lieferantenentwicklung
- › Maßnahmenkataloge in der Lieferantenentwicklung

Lieferantenrisiken minimieren

- › Praxisbeispiele und Diskussionen von Lieferrisiken
- › Ursachen erkennen und nicht Symptome bearbeiten
- › Pragmatische Bewertung von Risiken
- › Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- › Möglichkeiten und Grenzen zur Risikoreduzierung



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



27. – 28.10.2025
22. – 23.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531028
382630613



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 12.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EXPEDITING IM EINKAUF – PROAKTIVE MASSNAHMEN ZUR SICHERSTELLUNG VON LIEFERTERMINEN

Lieferverzögerungen gefährden Termine und Projekte, verursachen hohe Kosten und beeinträchtigen die Zusammenarbeit mit Partnern entlang der Lieferkette. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch systematisches Expediting – also die gezielte Überwachung und Beschleunigung von Lieferprozessen – die Terminperformance Ihrer Lieferanten nachhaltig verbessern. Sie erhalten praxiserprobte Methoden zur Risikobewertung, Priorisierung und Absicherung von Lieferterminen, ergänzt durch bewährte Werkzeuge, Vertragsklauseln, Softwarelösungen und den gezielten Einsatz externer Dienstleister. Anhand konkreter Beispiele lernen Sie, potenzielle Verzögerungen frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Ziel ist es, Sie in die Lage zu versetzen, als zentrale Schnittstelle zwischen Unternehmen und Lieferanten professionell zu agieren und stabile Lieferprozesse sicherzustellen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung, Lieferantenmanagement und Risikomanagement sowie Supply-Chain-Verantwortliche, die mit kritischen Lieferterminen arbeiten und diese systematisch überwachen und steuern möchten



METHODIK: Fachlicher Input, Praxisbeispiele aus dem Projekt- und Seriengeschäft, Diskussion und Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Hanno Hildebrandt



SEMINARINHALTE

Einstufung von Lieferanten nach Lieferrisiken

- Klassifizierung nach Liefertreue und Terminrisiko (Vergangenheit und Prognose)
- Berücksichtigung von Produktkomplexität und Kapazitätsrisiken
- Aufbau eines standardisierten Risikoprofils

Datenanalyse als Basis für proaktives Expediting

- Kennzahlen für Terminüberwachung definieren
- Priorisierungsmethoden (z.B. Ampelsystem, Risikomatrix, ABC-Ansatz)
- Auswertung von ERP- und Lieferantenmeldedaten

Vertragliche Regelungen und Pflichten aus Sicht des Einkaufs

- Typische Klauseln zum Expediting im Einkauf
- Verankerung von Reportingpflichten und Mitwirkungspflichten

Mögliche Softwaretools zur Terminverfolgung und zum Reporting

- Überblick über Tools zur Lieferantenüberwachung (ERP, Lieferantenportale)
- Dashboards, Warnmeldungen, automatische Eskalationen

Einsatz von 3rd Party Expeditors

- Wann lohnt sich der Einsatz externer Dienstleister?
- Auswahlkriterien und typische Leistungen
- Zusammenarbeit effizient gestalten

Bonus-Malus-Regelungen gezielt einsetzen

- Vor- und Nachteile aus Einkaufssicht
- Gestaltungsbeispiele zur Motivation und Absicherung
- Alternativen zur klassischen Vertragsstrafe

Recovery-Maßnahmen bei Abweichungen

- Typische Inhalte von Recovery-Plänen
- Verbindlichkeit durch Fortschrittspläne und Meilensteine
- Lessons learned für künftige Projekte



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

02.12.2025 16.04.2026	ONLINE FRANKFURT	382531221 352604012	zzgl. MWSt. 895,- 895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



RISIKOBEWERTUNG LIEFERANT

VERSORGUNGSSICHERHEIT UND BESCHAFFUNGSKOSTEN SYSTEMATISCH IM BLICK

Wirtschaftliche Entwicklungen sowie Marktgegebenheiten werden von vielen Faktoren beeinflusst und können sich dadurch schnell und plötzlich verändern. Um in solch einem Umfeld jederzeit die Versorgungssicherheit der eigenen Produktion sicherzustellen, müssen Sie Ihre Lieferanten umfassend kennen und zuverlässig auf Risiken überprüfen. In diesem Seminar lernen Sie, welche Informationen hierzu nötig sind und wie Sie diese bewerten. Sie lernen außerdem, wie Sie Frühwarnsysteme implementieren und präventiv bei Lieferantenkrisen vorgehen, um dem Lieferantenausfall inkl. der damit verbundenen Versorgungsproblematik entgegenzusteuern.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Supply (Chain) Management und Controlling.

METHODIK: Vorträge, Workshop, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussionsrunden, intensiver Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Ralph G. Präuer



bme.de/eks-rbl

SEMINARINHALTE

Transparenz schaffen

- › Nutzung vorhandener Daten im Unternehmen
- › Einkaufsdaten analysieren
- › Warengruppen, Lieferanten und Beschaffungsgüter betrachten
- › Identifizierung und Bewertung von Versorgungsrisiken
- › Auswertung der Lieferantenbewertungen und des Lieferverhaltens

Kontinuierliches Risikocontrolling

- › Voraussetzungen für ein effizientes Risikocontrolling
- › Risikokennzahlen
- › Prozesskosten im Lieferanten-Risikomanagement
- › Kontinuierliches Überprüfen

Lieferanten-Risikobewertung: Frühwarnsysteme implementieren

- › Welche Lieferanten gilt es besonders zu beobachten?
- › Prognose-Indikatoren: Lieferanteninformationen einholen und bewerten
- › Auskünfte über Bonität und Liquidität Ihrer Lieferanten

Lieferantenkrisen

- › Steuerung von Lieferantenrisiken
- › Lieferanteninsolvenzen frühzeitig erkennen
- › Bewertung der Lieferanten hinsichtlich finanzieller Ausfallwahrscheinlichkeit
- › Wichtige und relevante Kennzahlen
- › Lieferantenentwicklung
- › Durchleuchtung der Liefer- und Lieferantenkette
- › Frühwarnsysteme für kritische Lieferanten
- › Workshop-Fallbeispiele – Branchenspezifika

Erfolgsorientiertes und risikominimierendes Lieferantenmanagement

- › Im Vorfeld: Professionelle Lieferantenauswahl unter Risiko-Gesichtspunkten
- › Ausphasen kritisch bewerteter Lieferanten
- › Zukunftslieferanten auswählen und entwickeln
- › Aufbau alternativer Lieferanten – der Lieferantenpool

- › Lieferantencontrolling und -auditierung
- › Optimierung der Zusammenarbeit und Lieferantenentwicklung
- › Steuerung der Lieferantenrisiken und Kostenbetrachtung
- › Umgang mit Lösungspartnern und Schlüssellieferanten – wirtschaftlich praktikable Einzelfalllösungen

Risiken im internationalen Einkauf minimieren

- › Besonderheiten der internationalen Beschaffung
- › Spezifische Risiken in der internationalen Beschaffung
- › Aufbau eines globalen Lieferantennetzwerkes zur Sicherstellung der Versorgung
- › Frühindikatoren erkennen und überwachen vs. reaktives Handeln bei Spätindikatoren
- › Robuste und flexible Logistikkösungen
- › Absicherungsmöglichkeiten in der internationalen Beschaffung

Wenn das Risiko doch eintritt: Handlungsoptionen bei kritischen Lieferanten

- › Notfallpläne beim Ausfall von Schlüssellieferanten
- › Unternehmensspezifisches „Standardvorgehen“ zur Wiederherstellung der Lieferantenleistung
- › Lieferantenmanagement – Aufgaben und Qualifikationen
- › Vorgehen bei der Umstellung auf andere Lieferanten
- › Management von lieferantenverursachten Risikokosten



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz“ (Seite 207).



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



25. – 26.11.2025
05. – 06.05.2026



ONLINE
ONLINE



382531120
382630503



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



RISIKOMANAGEMENT UND -STEUERUNG IM EINKAUF

PRAXISORIENTIERT RISIKEN ERKENNEN, BEWERTEN, EINORDNEN UND VERMEIDEN

Sie erhalten Grundlagen auf allen relevanten Gebieten der Risikosteuerung und -bewältigung. Sie lernen, Beschaffungsrisiken frühzeitig zu erkennen, diese zu bewerten sowie die daraus resultierenden Gefahren möglichst vor ihrer Entstehung zu vermeiden. Sie erfahren, welche Indikatoren des Risikomanagements Sie zwingend benötigen und wie Sie die erfolgreiche Risikosteuerung in der strategischen Beschaffung aufbauen. Sie lernen, mit Kennzahlen geeignet über Risiken zu berichten, notwendige Maßnahmen zu begründen und gesetzliche Vorschriften einzuhalten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung und Materialwirtschaft, Risikomanagement sowie alle, die mit der Steuerung von Risiken sowie der Einführung und Anwendung von professionellen Risikomanagement- und Frühwarnsystemen zu tun haben

METHODIK: Workshop, Fachvortrag, Checklisten, praxisbezogene Fallbeispiele, Vermittlung praktischer Instrumente, intensiver Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Ralph G. Präuer



bme.de/eks-ris

SEMINARINHALTE

Risikomanagement im Unternehmen

- › Bedeutung und Zusammenhänge
- › Bedeutung von Risiko und Risikomanagement für die Unternehmen
- › Beschaffungsorganisation: heutige Anforderungen und zukünftige Entwicklungen
- › Beschaffungsmärkte und Lieferanteneinbindung: Zulieferer, Systemlieferant, Lösungspartner

Anforderungen an ein Risikomanagementsystem

- › Rahmenbedingungen und Vorschriften
- › Das Kontroll- und Transparenzgesetz (KonTraG)
- › DIN EN ISO 31000: Grundsätze und Richtlinien für ein Risikomanagementsystem
- › Einbindung von IT-Systemen und Wirtschaftsprüfungsordnung

Interne und externe Risikoquellen

- › Praktisches Erkennen von Risiken
- › Risikopotenziale im strategischen Beschaffungsmanagement
- › Risikopotenziale im operativen Beschaffungsmanagement
- › Veränderungen der Beschaffungsmärkte

Umgang mit speziellen Lieferantenrisiken

- › Steuerung der Lieferantenrisiken
- › Der Lieferant in der Krise
- › Relevante Kennzahlen
- › Umgang mit Insolvenzen

Veränderungen als Quellen des Risikos

- › Externe und interne Veränderungen als Quelle des Risikos
- › Change Management – Risiko oder Chance?
- › Die Risiken von Strukturveränderungen und Personalveränderungen

Risiken aus der Produkt- und Leistungsinnovation

- › Rahmenbedingungen
- › Auswirkungen von Entwicklungszyklen
- › Einbindung in Geschäftsprozesse
- › [Checkliste Risiken](#)

Indikatoren des Risikomanagements

- › Interdependenzen von Frühindikatoren und Spätindikatoren
- › Auswirkungen des Faktors „Zeit“ und Kostenentwicklung

Phasen des Risikomanagements

- › Risiken identifizieren, benennen und vermeiden
- › Der Weg im Risikomanagement bis zur Risikolandkarte

Risikoklassen und Bewertung von Risiken

- › Grundsätze der Gliederung und Einordnung von Risiken
- › Vergleichbarkeit von Risiken
- › Bewertung der Auswirkungen

Ableitung von Handlungsszenarien

- › Dämpfung der Risikoauswirkung
- › Abteilungs-/Unternehmensspezifische Handlungsmatrix
- › Handlungsmöglichkeiten und -alternativen

Risikomanagement als Bestandteil der integrierten Managementsysteme

- › Verzahnung mit Führungs- und Informationssystemen
- › Reduzierung von Risiken durch professionelles Qualitätsmanagement

Konzeption eines Radarsystems zur Risikoerkennung in der Beschaffung

- › Stärken und Schwächen im Management von Risiken in der Beschaffung des eigenen Unternehmens
- › [Praxiserfahrungen](#)

Aufbau und Einführung eines Risikomanagementsystems in der eigenen Organisationseinheit

- › Das Einführungsprojekt
- › Integration in die Unternehmenssysteme
- › Gestaltungsfelder des Risikomanagements in der Beschaffung



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



28. – 29.10.2025
18. – 19.02.2026
10. – 11.06.2026



ONLINE
ONLINE
STUTTGART



382531040
382630210
352606007



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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

ONLINE:

1. – 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS

RISIKOMANAGEMENT: EINKAUF & SCM

AKTIV, AGIL UND AUTOMATISIERT GEGEN RISIKEN VORGEHEN!

Die Ereignisse der letzten Jahre haben ein vielfältiges und vielseitiges Risikopotenzial offengelegt, von denen ein erheblicher Teil über die Grenzen des eigenen Unternehmens hinausgeht. Die Etablierung eines proaktiven und präventiven Risikomanagements zur Identifizierung von Schwächen in Wertschöpfungsnetzwerken ist daher ein strategischer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Global Sourcing, Warengruppenmanagement, Supply Chain Management und Supply Chain Design.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte, webbasiertes Planspiel am zweiten Tag

 bme.de/risiko-einkauf-scm



INHALTE

Tag 1 – moderne Methoden & Tools im Risikomanagement

- › Risikomanagement – at a glance
- › Risikomanagement – Prozesse & Organisation
- › Risikomanagement in der Supply Chain – Praxis Deep Dives
- › Risikomanagement im Maschinenbau: Herausforderungen und Strategien bei der internationalen Beschaffung und Expediting
- › Praxisbericht: Risiken minimieren beim Rohstoffeinkauf im Bereich Kunststoff



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anita Engelmann
Telefon: 06196 5828-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de

Tag 2 – webbasiertes Planspiel

In unserem webbasierten interaktiven Planspiel „The Fresh Connection“ erhalten Sie an einer praxisgerechten Simulation die Möglichkeit, in verschiedene Rollen (Einkauf, Betrieb, Supply Chain, Vertrieb) zu schlüpfen, das Risk Management zu optimieren und „Ihr“ Unternehmen aus den immer wiederkehrenden Krisen zu führen.

Sie erfahren in diesem Planspiel

- › wie Sie Risiken in Ihrer Lieferkette **identifizieren und deren Auswirkungen quantifizieren**
- › welche grundsätzlichen Möglichkeiten es zum **Umgang mit entdeckten Risiken** gibt
- › welche **Funktionen im Unternehmen** besser oder auch schlechter mit dem Risiko umgehen können
- › wie sich die **Funktionsbereiche untereinander abstimmen** sollten, um bei all dem Risikomanagement noch effizient zu bleiben
- › wie Sie das Risikomanagement prozedural **mit in Ihrer Planung integrieren und etablieren** können



09. – 10.12.2025
28. – 29.04.2026

ONLINE
ONLINE



382511202
382610404

1.595,-
1.595,-



FINANZIELLE STABILITÄT VON LIEFERANTEN RICHTIG BEURTEILEN

AUSWERTUNGEN BESSER VERSTEHEN UND HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN ABLEITEN

Die Sicherstellung der Wertschöpfungskette ist für den Erfolg eines jeden Unternehmens von besonders großer Bedeutung. Neben der Qualität der gelieferten Produkte ist die Liefertreue äußerst wichtig. Um diese aufrecht erhalten zu können, ist die finanzielle Stabilität der strategischen Lieferanten ein wesentlicher Indikator – vor allem in volatilen Zeiten wie diesen. In der Praxis wird diesem Thema nur bedingt Aufmerksamkeit geschenkt. Deshalb lernen Sie in diesem Seminar die finanziellen Verhältnisse von Lieferanten besser verstehen und erhalten ein Grundverständnis dafür, wie Fehlentwicklungen frühzeitig erkannt werden können. Gemeinsam werden dazu Handlungsmöglichkeiten ausgearbeitet.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Supply Chain und Supply Chain Riskmanagement sowie alle, die ihre Kenntnisse rund um die Themen der Bilanzanalyse sowie der Risikofrüherkennung auffrischen und/oder erweitern möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Checklisten, praxisbezogene Fallbeispiele

SEMINARLEITUNG: Rolf Berner



bme.de/eks-fsl

SEMINARINHALTE

Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Cashflow im Zusammenspiel

- › Struktur einer Bilanz
- › Struktur einer Gewinn- und Verlustrechnung
- › Struktur einer Kapitalflussrechnung (Liquiditätsbetrachtung)
- › Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen
- › Zusammenspiel: Bilanz, GuV, Liquidität
- › Besonderheiten bei unterjährigen Zahlen

Zugang zu Finanzinformationen

- › Öffentliche Register
- › Auskunftsteien
- › Lieferant

Wesentliche Finanzkennzahlen

- › Grundlagen der wesentlichen Finanzkennzahlen
- › Aussagekraft einzelner Finanzkennzahlen
- › Finanzkennzahlen im internationalen Vergleich

Wirtschaftliche Betrachtung bei Gruppen-/Konzernstrukturen

- › Gesellschaftsrechtliche Strukturen
- › Worauf ist zu achten

Warnindikatoren der Bilanzanalyse anhand von Praxisfällen

- › Sachanlagen
- › Goodwill – klassische Situation bei Firmenübernahmen, die mit Risiken verbunden sein kann
- › Gewinntransfer (innerhalb einer Gruppe)
- › Zahlungsbedingungen/Verhalten gegenüber Lieferanten und mögliche Konsequenzen
- › Fälligkeitsstruktur der Bilanz
- › (Pensions-)Rückstellungen
- › Kalkulatorischer Zins zur Validierung der Finanzierungssituation
- › Gruppenarbeiten zu verschiedenen Praxisfällen

Frühwarnindikatoren erkennen

- › Frühwarnindikatoren außerhalb der Bilanzanalyse
- › Maßnahmen zur Risikominimierung/Proaktives Handeln

Vor- und Nachteile der verschiedenen Formate

- › Gegenüberstellung: Auskunft/Bilanzanalyse
- › Für wen lohnt sich welches „Format“ und wann?



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



15.09.2025
19.03.2026



ONLINE
ONLINE



382530910
382630322



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERSORGUNGSENGPÄSSE MEISTERN

SYSTEMATISCHER UMGANG MIT ENGPASSMATERIALIEN

Die Ereignisse und Krisen der vergangenen Jahre haben den Einkauf im ständigen Notfall-Modus gehalten. Durch die Engpässe bei Elektronik, Stahl, Kunststoff, Holz etc. waren so viele Warengruppen betroffen wie noch nie zuvor. Es ist sehr wahrscheinlich, dass dies auch die nächsten Jahre so weitergehen wird. Deswegen muss das Ziel sein, mit Engpassmaterialien systematisch umzugehen. In diesem Seminar wird aufgezeigt, wie dies für den Einkauf aussehen kann – sowohl in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten als auch mit den Schnittstellenpartnern Technik, Vertrieb oder Produktionsplanung. Um auch für die Zukunft gerüstet zu sein, wird im Seminar gezeigt, wie ein präventives Risikomanagement aufgebaut werden kann gemäß dem Motto „If you don't actively attack the risks, they will actively attack you“. Da Engpass-Situationen häufig mit Preisforderungen der Lieferanten einhergehen, ist zur Abrundung des Trainings auch ein Trainingsblock enthalten, der die „Abwehr von Preiserhöhungen“ behandelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die von Materialengpässen betroffen sind

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele. **Bitte Laptop mitbringen!**

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



bme.de/eks-ven

SEMINARINHALTE

Ausgangssituation

- › Welt im Wandel – was hat zu den Engpässen geführt?
- › Was ist für die nächsten Jahre zu erwarten?

Engpassmanagement

- › Fehlteil- und Auswirkungstransparenz erzeugen
- › Engpassmanagement auf Artekelebene (Maßnahmenmatrix)
- › Engpassmanagement auf Lieferantenebene

Schnittstellenmanagement

- › Zusammenarbeit von Einkauf und Technik
- › Zusammenarbeit von Einkauf und Produktionsplanung/Vertrieb
- › Lieferkettenübergreifende Zusammenarbeit

Risikomanagement

- › Identifizieren und Bewerten von Risiken
- › Risikosteuerung und -eliminierung (Template)
- › Nutzung von Plattformen zur frühzeitigen Erkennung von Risiken

Abwehr von Preiserhöhungen

- › Beurteilung von geforderten Preiserhöhungen
- › Vorbereitung von Verhandlungen (Verhandlungsplaner)



17.04.2026



ONLINE



382630409



zzgl.
MwSt.

895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS OBSOLESCENCE MANAGEMENT

NICHT-VERFÜGBARKEITEN VORHERSEHEN, VERMEIDEN UND LÖSEN

Das zu beschaffen, was ein Unternehmen braucht, ist die Kernaufgabe des Einkaufs. Zunehmend dynamische Märkte und Rahmenbedingungen machen es aber immer schwieriger, für die Zukunft zu planen. Es ist mittlerweile auch nicht mehr ungewöhnlich, dass selbst vertraglich zugesicherte Teile nicht mehr geliefert werden können. Hier kommt das Obsolescence Management ins Spiel. Es zielt darauf ab, potenzielle Nichtverfügbarkeiten von Teilen frühzeitig zu erkennen und proaktiv zu managen, um die eigene Lieferfähigkeit nachhaltig sicherzustellen und Ausfallrisiken zu minimieren. Die Herausforderungen sind durch die immer häufiger werdenden Abkündigungen und Nicht-Verfügbarkeiten zwar zahlreicher geworden; die Lösungen durch moderne Tools und Methoden aber auch. In der BME-Masterclass „Obsolescence Management“ schauen wir uns an, wie der Einkauf sein Unternehmen auf dauernde Nicht-Verfügbarkeiten vorbereiten kann.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain Management, Materialmanagement, Risikomanagement, Resilience Management und Qualitätssicherung aus allen Arten von produzierenden Unternehmen.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele



bme.de/obsolescence-management



INHALTE

- › Megatrends im Hintergrund
- › Technische Lösungen
- › Durch proaktives Obsolescence Management Kosten senken
- › Datenmanagement bzw. Stammdatenmanagement
- › Wie sehen die Prozesse in meinem Unternehmen aus?
- › Software: Welche Softwareanbieter unterstützen Obsolescence Management?
- › Prognose und Früherkennung von Obsoleszenz durch KI
- › Obsolescence Management für elektronische Bauteile



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



06.10.2025



ONLINE



382511001



995,-



LIEFERANTENAUDITIERUNG – EINE STRATEGISCHE SCHLÜSSELAUFGABE IN KRISENZEITEN

LIEFERANTENPROZESSE VERSTEHEN, POTENZIALE IDENTIFIZIEREN

In Zeiten von Materialengpässen, unterbrochenen Lieferketten und permanenten Preiserhöhungen werden stabile Lieferantenpartnerschaften zum überlebenswichtigen strategischen Vorteil – und somit Lieferantenauditorien zur Schlüsselkompetenz. Durch die Auditorierung gewinnen Sie Einblick in den Wertschöpfungsprozess Ihres Produktes bei Ihrem Anbieter. Dieses Know-how ist Voraussetzung für gemeinsame Prozessoptimierungen und Kostensenkungsprojekte. Gleichzeitig ermöglicht es Ihnen, Plausibilitätsprüfungen von Preiserhöhungsforderungen durchzuführen und sich gezielt auf Verhandlungen vorzubereiten. In diesem Seminar lernen Sie die Kernelemente der ISO 9001 kennen und erfahren, wie Sie bei der prozessorientierten Auditorierung von neuen und bestehenden Lieferanten angewendet werden. Sie durchlaufen den gesamten Prozess der Lieferantenauditorierung von der Vorbereitung über die Durchführung bis hin zur Nachverfolgung von Korrekturmaßnahmen und bearbeiten auf Wunsch Beispiele aus Ihrer betrieblichen Praxis.

ZIELGRUPPE: Einkaufs- und QM-Leitung, Fach- und Führungskräfte in Einkauf oder Qualitätsmanagement, die mit der Durchführung von Lieferantenaudits betraut sind, sowie Projektgenieure mit Einkaufs- und Auditorierungsverantwortung

METHODIK: Fachvorträge aus der Praxis, praktisches Arbeiten mit der Norm, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussion, Workshops mit Präsentation der Ergebnisse, Formblattsammlung

SEMINARLEITUNG: Barbara Keilmann



bme.de/eks-aud

SEMINARINHALTE

Das Lieferantenaudit als Teil der systematischen Lieferantenauswahl und -bewertung

- › Wann und bei welchen Lieferanten ist ein Audit sinnvoll?
- › Was bedeutet Qualitätsmanagement für den modernen Einkauf?
- › Was bedeutet Risikomanagement?
- › Überblick über die aktuellen Regelwerke (Schwerpunkt ISO 9000-Reihe)
- › Auditanlässe und Auditarten
- › Unterschiedliche Vorgehensweisen in Video- und Präsenzaudits
- › Fachliche und sonstige Anforderungen an Auditoren

Planung, Durchführung und Auswertung des Lieferantenaudits

- › Kontaktierung des Lieferanten
- › Erstellung des Auditplans
- › Zusammenstellung des Auditteams
- › Eröffnungsgespräch
- › Prüfung der QM-Unterlagen
- › Befragungen vor Ort in den Fachbereichen
- › Auditfeststellungen, Auditabweichungen
- › Bewertungsmodelle
- › Auditprotokoll
- › Abschlussgespräch
- › Auditbericht
- › Vereinbarung und Nachverfolgung der Korrekturmaßnahmen beim Lieferanten

Systematische Gesprächsführung und Fragetechnik während des Audits

- › Leitfaden für Auditoren (Dos und Don'ts)
- › Frage- und Interviewtechnik: Was fragt man? Wie fragt man?

Vorbereitung und Durchführung eines Lieferantenaudits in Modellunternehmen, die Sie aus Ihrem betrieblichen Umfeld auswählen können

- › Tipps und Tricks
- › Das Lieferantenaudit als anspruchsvolle Führungsaufgabe
- › Situationsbedingte Verhaltensweisen
- › Kompetentes Auftreten

Erarbeitung einer Audit-Checkliste nach DIN EN ISO 9001 für Ihre individuellen Lieferanten

- › Auswahl aus:
 - Auditorierung Geschäftsleitung
 - Auditorierung Auftragsannahme
 - Auditorierung Konstruktion/Entwicklung
 - Auditorierung Materialwirtschaft/Logistik
 - Auditorierung Produkt-/Dienstleistungserstellung



- + Sie erfahren, bei welchen Lieferanten und aus welchen Anlässen ein Audit durchgeführt werden sollte.
- + Sie erfahren, wie wichtig Prozesskenntnisse für Ihre Verhandlungen mit Lieferanten sind.
- + Sie erfahren, wie Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Lieferanten durch den Auditorierungsprozess nachhaltig steigern.
- + Sie erfahren, wie man ein Audit beim Lieferanten initiiert, vorbereitet, durchführt und auswertet.

TIPP: Bei Inhouse-Seminaren können auf Wunsch anstelle der ISO 9001 andere Normen, wie z.B. die DIN EN 9100 (Luft- und Raumfahrt, Verteidigung) oder IATF 16949 (Automobilindustrie), behandelt werden.



23. – 24.09.2025
03. – 04.12.2025
04. – 05.03.2026
17. – 18.06.2026

MANNHEIM
DÜSSELDORF
HAMBURG
MANNHEIM

352509035
352512011
352603009
352606015

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

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



LIEFERANTENREKLAMATIONEN IN DER PRAXIS

Ziel dieses Seminars ist es, Ihnen praxisnahe Lösungen für den Umgang mit Lieferantenreklamationen aufzuzeigen. Neben der korrekten Abwicklung von Reklamationen stehen dabei auch Korrektur- und Präventivmaßnahmen zur Vermeidung künftiger Reklamationsfälle im Mittelpunkt. Behandelt werden sowohl rechtliche Fragen als auch die praktische Abwicklung von Lieferantenreklamationen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf sowie an alle, zu deren Aufgaben die Reklamationsabwicklung gehört. Das Seminar eignet sich hauptsächlich für Unternehmen der produzierenden Industrie.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Ihre Fragen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Manfred Rautenberg, RA Klaus-Peter Langenkamp



bme.de/eks-lir

SEMINARINHALTE

Einführung in das praktische Reklamationsmanagement

- › Ziele des Reklamationsmanagements
- › Gründe für eine Reklamation
 - Qualitätsprobleme
 - Terminprobleme
 - Transportschäden, falsche Liefermengen etc.

Praktische Abwicklung von Lieferantenreklamationen

- › Basiswissen – der 8D-Prozess
- › Übermittlung von Reklamationen
- › Sofortmaßnahmen durch den Lieferanten
- › Checkliste – so reklamiert man richtig Schritt für Schritt

Prävention von Reklamationen

- › Ursachenanalyse zur Vermeidung weiterer Reklamationsfälle
- › Korrektur- und Präventivmaßnahmen nach Reklamationen
- › Wie vermeidet man im Vorfeld, dass Reklamationen nötig werden?
- › Reklamationsvermeidung durch kontinuierliches Lieferantenmanagement

Kosten der Lieferantenreklamation

- › Übersicht der Kostenelemente
- › Welche Kosten hat der Lieferant zu tragen?
- › Wie macht man diese Kosten geltend?
- › Checkliste

IT-Unterstützung des Reklamationsmanagements

- › Software zur Reklamationsabwicklung
- › Unterstützte Funktionen
- › Checkliste

Allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen

- › Vertragliche Grundlagen
- › Wann liegt ein Mangel vor?
- › Möglichkeiten bei Reklamationen: Nacherfüllung, Rücktritt, Schadensersatz, Verzug & Co.
- › Besonderheiten bei internationalen Verträgen
- › Klare Fristvorgaben

Wareneingangsprüfung als Voraussetzung einer erfolgreichen Reklamation

- › Unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist – was heißt „unverzüglich“ in der Praxis?
- › Gegenstand der Untersuchung
- › Art und Umfang der Untersuchung
- › Inhalt, Form und Frist einer Reklamation

Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten für den Einkauf

- › Rahmenverträge
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen

Durchsetzung von Ansprüchen

- › Was tun bei Konflikten mit Lieferanten?
- › Außergerichtliche Möglichkeiten
- › Gerichtliche Möglichkeiten

Extra: Praxisteil mit Fallbeispielen und praktischen Übungen zu den rechtlichen Aspekten des Reklamationsmanagements



- + Frist- und formgerechter Reklamationsablauf
- + Einheitliche Abläufe bei der Reklamationsabwicklung
- + Effektiveres Lieferantenmanagement
- + Rechtssicherheit in Reklamationsfällen
- + Rechtssichere Musterschreiben für Reklamation und Verzug



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



08. – 09.09.2025
09. – 10.10.2025
26. – 27.03.2026



FRANKFURT
ONLINE
ONLINE



352509009
382531009
382630332



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



GRUNDLAGEN EINKAUFSCONTROLLING

DIE WERKZEUGE DES EINKAUFSCONTROLLINGS

Das Seminar gibt einen fundierten und praxisnahen Überblick über die Teilbereiche eines aussagekräftigen Einkaufscontrollings und wie dieses aufgebaut bzw. verbessert wird. Sie erfahren, wie Sie eine effektive Berichterstattung im Einkauf einführen und welche Kennzahlen für die Steuerung und das Controlling des Beschaffungsgeschehens entscheidend sind.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Controlling, die sich einen Überblick über die Einzelaspekte eines effektiven Beschaffungscontrollings verschaffen wollen

METHODIK: Fachvorträge, praxisnahe Beispiele, Gruppenarbeiten, Übungen und Diskussion

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



bme.de/eks-con

SEMINARINHALTE

Nutzen und Zielsetzung des Einkaufscontrollings

- › Aufgaben, Ziele und Inhalte des Einkaufscontrollings
- › Anforderungen, Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren für ein effektives Einkaufscontrolling
- › Aufbau eines ganzheitlichen Einkaufscontrollings: Methodik, Vorgehensweise
- › Verantwortlichkeiten im Einkaufscontrolling-Prozess

Datenquellen für ein aussagekräftiges, ganzheitliches Einkaufscontrolling

- › Wesentliche externe und interne Datenquellen für das Beschaffungscontrolling
- › Welche Informationen und Daten unbedingt eingebunden werden sollten
- › Datenermittlung und Datenvalidierung: welche Anforderungen die Daten erfüllen müssen
- › Datenquelle Warenwirtschaftssystem: Analyse der Datenqualität, Validierung der Daten und Methoden zur Verbesserung der Datenqualität

Ohne Planung kein Controlling: Best-Practice-Beispiel für die Planung des Ergebnisbeitrages des Einkaufs

- › Warum der Ergebnisbeitrag systematisch und detailliert geplant werden muss
- › Die marktorientierte Warengruppenschlüsselung des Einkaufsvolumens als Erfolgsvoraussetzung
- › Methoden und Instrumente zur Planung des Ergebnisbeitrages des Einkaufs
- › Warum geplante Einkaufserfolge oft nicht ergebniswirksam werden: Risikoursachen
- › Umsetzungsrisiken von Einkaufserfolgen systematisch identifizieren und vermeiden bzw. reduzieren
- › Best-Practice-Tool: TCO-Analyse von Einsparpotenzialen auf Warenebene

Messung und Berichterstattung von Einsparerfolgen

- › Einsparerfolg ist nicht gleich Einsparerfolg: welche Arten von Einsparerfolgen Best-in-Class-Unternehmen messen und berichten
- › Definition von Einkaufserfolgen und ergebnisorientierte Berechnungsformeln
- › „Savings“ versus „Avoided Costs“: Unterschiede in der Messung und Berichterstattung

- › Einsparerfolge GuV-wirksam messen und ausweisen
- › Einkaufserfolge für börsennotierte Materialien berechnen und berichten
- › Ergebniswirksamkeit von Einsparerfolgen bei Neubedarf (z.B. Investitionen) sicherstellen
- › Von der Planung bis zur Ergebniswirksamkeit: der Controllingprozess von Einsparerfolgen

Die wichtigsten Kennzahlen im Einkauf

- › Grenzen und Schwächen von Kennzahlensystemen
- › Aufbau von Kennzahlen und Kennzahlensystemen: Vorgehensweise und Erfolgsfaktoren
- › Wie Sie Kennzahlen prägnant präsentieren
- › Die 90 wichtigsten Kennzahlen zur Messung und Steuerung des Einkaufs
 - Basiskennzahlen
 - Prozessorientierte Kennzahlen
 - Ergebnisorientierte Kennzahlen
 - Lieferantenbezogene Kennzahlen
 - Stellenwert der Einkaufsorganisation
 - Leistungsfähigkeit der Einkaufsmitarbeiter
- › Checklisten: Kennzahlenformeln und empfohlene Erhebungszeiträume

Aufbau eines professionellen Berichtswesens im Einkauf

- › Anforderungen an eine professionelle und transparente Berichterstattung
- › Aufbau der Einkaufsberichterstattung zur Lieferung einer zuverlässigen Vorschau des Ergebnisbeitrages
- › Die Lücke zwischen berichteten Einkaufserfolgen und GuV-wirksamen Einsparungen schließen
- › Aufbau einer aufmerksamkeitsstarken und aussagekräftigen Berichterstattung
- › Checkliste: Anforderungen an die Einkaufsberichterstattung
- › Praxisbeispiel: Best-in-Class-Beispiel Einkaufsberichterstattung



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



29. – 30.09.2025
05. – 06.11.2025
23. – 24.02.2026



ONLINE
MÜNCHEN
ONLINE



382530924
352511010
382630211



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



SMARTE KENNZAHLEN IM EINKAUFSCONTROLLING

EINKAUFSERFOLGE MESSEN UND PRÄSENTIEREN

Die Einkaufsleistung messen und steuern und Einkaufserfolge konsequent herbeiführen – diese Thematik steht im Mittelpunkt einer professionellen Erfolgsmessung im Einkauf. Sie erlernen, wie Sie attraktive Erfolgspotenziale mithilfe geeigneter Kennzahlen im Einkauf gezielt und systematisch aufspüren, diese Potenziale mit den richtigen Maßnahmen umsetzen und die Leistung des Einkaufs im Unternehmen kommunizieren und vermarkten. Außerdem erhalten Sie wertvolle Ideen für Kennzahlen für eine langfristige, strategische Zusammenarbeit mit Lieferanten.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain und Materialwirtschaft, um den Einkauf langfristig professionell mit Kennzahlen zu managen.

METHODIK: Vortrag/Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch in der Gruppe, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



bme.de/eks-mes

SEMINARINHALTE

Controlling im Einkauf mit passenden Kennzahlen

Grundlagen des Einkaufscontrollings

- › Erfolgsmessung: Zukunftssicherung oder Vergangenheitsbewältigung?
- › Überblick: Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
- › Der Wertmaßstab: ROI oder doch EVA?

Kennzahlen im Einkauf

- › Strategische und operative Zieldefinition
- › Methoden und Werkzeuge zur Ableitung von Kennzahlen
- › Basiskennzahlen zur Charakterisierung der Einkaufsfunktion

Entwicklung von Kennzahlensystemen im Einkauf

- › Anforderungen an Kennzahlensysteme
- › Die Methodik der Balanced Scorecard für den Einkauf
- › Entwicklung der richtigen Frühindikatoren
- › Einsparererfolgsmessung

Kennzahlen im Handlungsfeld: Kapital

- › Kennzahlen zur Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- › Kostenstrategien im Einkauf mit professionellen KPIs managen
- › Professionelles Bestandsmanagement mit geeigneten Kennzahlen
- › Kennzahlen zur Beschleunigung der CCC-Zeit

Definition geeigneter Kennzahlen der Erfolgsfaktoren im Einkauf

Kennzahlen im Handlungsfeld: Lieferanten

- › Kennzahlen zur professionellen Lieferantenauswahl
- › Lieferantenbewertung und -klassifizierung
- › Disruptive Procurement mit geeigneten Kennzahlen steuern
- › Sourcing-Strategien mit Kennzahlen ganzheitlich managen

Kennzahlen im Handlungsfeld: Prozesse

- › Kennzahlen im Produktentwicklungsprozess
- › eProcurement mit geeigneten Kennzahlen ausrichten
- › Definition von KPIs im Supply Chain Management
- › Basiskennzahlen zum Supply Chain Financing

Kennzahlen im Handlungsfeld: Risiko

- › Nutzung vorhandener Daten zur Risikoidentifikation
- › Bilanzanalyse zur Liquiditätsbewertung von Lieferanten
- › Kennzahlen zu Schadenshöhen und Eintrittswahrscheinlichkeiten
- › Mehrfachnutzung von Einkaufskennzahlen im Risikomanagement

Kennzahlen im Handlungsfeld: Know-how

- › Management der Leistungsfähigkeit des Einkaufs
- › Interne Vermarktung des Einkaufs im Unternehmen mit Kennzahlen
- › Potenzialerkennung zur Entwicklung von Beschaffungsmärkten
- › Einkauf 4.0 – welche Indikatoren liefern wertvolle Beiträge?



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



08. – 09.12.2025
08. – 09.06.2026



DÜSSELDORF
ONLINE



352512018
382630601



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



BILANZ- UND GUV-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

ANALYSE, INTERPRETATION UND VERHANDLUNGSVORBEREITUNG FÜR DEN EINKAUF

Sie lernen, eine Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) unter einkaufsrelevanten Blickwinkeln zu analysieren und zu interpretieren. Risiken sollen so für Vergabeentscheidungen solider abgeschätzt werden und Fragestellungen für Vergabeverhandlungen erarbeitet werden. Die qualifizierte Analyse der Ergebniszahlen des Lieferanten soll Ihr Lieferantenmanagement erweitern und Ihre Verhandlungsposition stärken. Selbst durchgeführte Analysen geben Ihnen im Einkauf ein viel tieferes Wissen über den Lieferanten, das wiederum zu einer deutlich besseren Position im Umgang mit den Zulieferern führt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Lieferantenmanagement.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten

SEMINARLEITUNG: Rolf Berner



bme.de/eks-bil

SEMINARINHALTE

Zugriff auf Bilanzen und GuV

- › Wo werden sie frei zugänglich veröffentlicht?
- › Auswertungsprogramme
- › Analysebögen aus Basel II

Grundlagen Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- › Wie entsteht die Bilanz?
- › Was enthält die GuV?
- › Wichtige Fachbegriffe
- › Zusammenhang zwischen Bilanz und GuV

Welche Zahlen sind für den Einkauf wichtig?

- › Erfolgs- und Rentabilitätskennzahlen
- › Liquiditätskennzahlen
- › Working Capital
- › Branchenspezifische Kennzahlen

Analysemöglichkeiten

- › Vorgehen bei der Einmalanalyse
- › Vorgehen beim Zeitraumvergleich
- › Richtiger Analysezeitpunkt

Welche Interpretationen ergeben sich aus der Einmalanalyse oder aus dem Zeitraumvergleich ...

- › zur Gewinnsituation?
- › zur Liquiditätssituation?
- › zu Investitionsmaßnahmen?
- › zu Rationalisierungseffekten?

Welche Fragen ergeben sich daraus?

- › Geschäftsfeld-Strategien des Lieferanten
- › Expansionsmaßnahmen
- › Produktentwicklung und Markterschließung
- › Risikoversorge/-Instrumente im Unternehmen

Einbringen des gewonnenen Wissens in die Lieferanten-gespräche

- › Aufbereitung der Daten für das Gespräch
- › Konfrontation des Lieferanten mit den Daten
- › Die eigene Verhandlungsposition stärken

Nutzen aus der richtigen Lesart

- › Lieferantenmanagement optimieren
- › Lieferantenrisiken frühzeitig begegnen
- › Chancen in Preisgesprächen heben



+ Hoher Praxisnutzen durch Gruppenarbeiten an neutralisierten Echtbilanzen



17.11.2025
25.06.2026



FRANKFURT
ONLINE



352511025
382630621



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PREISANALYSE FÜR DEN TEILEEINKAUF

PREISSTRUKTUR-/KOSTENANALYSE ALS DIE QUALIFIZIERTESTE VERHANDLUNGSVORBEREITUNG

Sie bekommen ein besseres Verständnis für die Preisfindung der Lieferanten und lernen unterschiedliche Kalkulationsmethoden kennen. Mithilfe dieses Wissens erlernen Sie die bestmögliche Verhandlungsvorbereitung, um einen hohen Ergebnisbeitrag für den Bereich Einkauf zu erzielen. Dieses Seminar legt seinen Schwerpunkt auf Preisanalyse im Teileeinkauf, unabhängig davon, ob Einzelteillfertigung, Klein- oder Großserie oder für den Ersatzteileinkauf.

ZIELGRUPPE: Einkäufer aus der Industrie, die für den Teile-/Materialeinkauf verantwortlich sind und dafür eigenverantwortlich Preisverhandlungen vorbereiten und diese eigenständig oder gemeinsam mit Kollegen durchführen

METHODIK: Vortrag, Diskussion und gemeinsame Erarbeitung, Gruppenarbeiten, Berechnungsbeispiel

SEMINARLEITUNG: Dennis Sandner



SEMINARINHALTE

Kostenunabhängige Preisbestimmung

- › Marktpreisbildung
- › Preisbeeinflussungsfaktoren

Grundkenntnisse der üblichen Kalkulationsmethoden

- › Vollkostenrechnung
- › Teilkostenrechnung (Grenzkostenbetrachtung)

Methoden der Preisanalyse

- › für Serienprodukte
- › für Einzelteillfertigung
- › für den Ersatzteileinkauf
- › für Produkt- oder Qualitätsänderungen

Erarbeiten von Argumentationen aus der Preisanalyse

- › Exemplarische Fallbeispiele
- › Durchführen teilnehmerspezifischer Preisanalysen

Statistiken und Informationen für die Preisbeurteilung

- › Informationsquellen nutzen und richtig interpretieren
- › Interne Quellen des Produzenten
- › Allgemeine Informationen und Kennzahlen

Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen

- › Einordnung in der eigenen Verhandlungsposition und Strategie
- › Gezielter Einsatz der erarbeiteten Informationen in Verhandlungen und zur Vorbereitung von Vergabeentscheidungen
- › Versachlichung für die Verhandlung nutzen
- › Kompetenzen im Verhandlungsteam erkennen und anerkennen
- › Aufbau von Win-win-Situationen
- › Kombination der sachlichen und taktischen Vorgehensweisen vorbereiten und üben



- + Hohe Praxisnähe des Referenten!
- + Argumente für die Preisverhandlung!
- + Inhalte, die eine Praxisrelevanz haben!
- + Gute Diskussionsmöglichkeiten und Raum für individuelle Fragen!



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



25. – 26.11.2025
02. – 03.03.2026



MANNHEIM
FRANKFURT



352511036
352603004



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



BME-MASTERCLASS COST CUTTINGS IM EINKAUF



KOSTEN SENKEN MIT KÖPFCHEN

Kostensenkungen im Einkauf sind so alt wie der Einkauf selbst. Denn die Maxime „Koste es, was es wolle“ hat bei Einkaufsprojekten aus gutem Grund nichts zu suchen. Gerade in der jetzigen Situation steht der Einkauf unter enormem Druck, bei Beschaffungen maximale Einsparungen rauszuholen. Leider haben sich aber, gerade in den letzten Jahren, vermehrt Strategien durchgesetzt, die schnelle Einsparungen mit sich bringen, dann aber ein sehr teures Nachspiel bedeuten, weil wichtige Aspekte übersehen wurden. Die BME-Masterclass „Cost Cuttings im Einkauf“ macht deutlich, wie man sich diesem Thema so nähern kann, dass Einsparungen bei Beschaffungen nachhaltig sind und so langfristig den Unternehmenserfolg unterstützen.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkaufscontrolling, Kostencontrolling, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Lieferanten- und Unternehmenscontrolling.



bme.de/cost-cuttings



INHALTE

- › Cost Cuttings I: Lieferantenbeziehungen
- › KI-Tools zur Unterstützung
- › Cost Cuttings II: Optimierung der Prozesse
- › Praxisbericht: Risikomanagement und Steuerungsaspekte im Rahmen von Cost Cuttings im Einkauf
- › Cost Cuttings III: Spezifikation
- › Vorgehensweise zur Identifizierung von Cost-Cutting-Potenzialen
- › Verhandlungstaktiken
- › Verhandlungsführung mit internationalen Geschäftspartnern



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



02. – 03.12.2025
16. – 17.03.2026



ONLINE
MANNHEIM



382511208
382610304



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/cost-cuttings



BME-MASTERCLASS KOSTENSENKUNGSPOTENZIALE IN PRODUKTENTSTEHUNG UND -OPTIMIERUNG

KOSTENTREIBER IDENTIFIZIEREN, EINSPARUNGEN UMSETZEN, INNOVATIONEN FÖRDERN!

In der frühen Phase des Produktentstehungsprozesses sind die Kostenpotenziale am höchsten. Daher ist eine cross-funktionale Zusammenarbeit mit Fachabteilungen und Lieferanten unerlässlich, um Lösungen für kosteneffiziente Produkte zu entwickeln. Durch gezielte Gestaltung von Spezifikationen und Anforderungen lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen. Der Einkauf kann hier als Netzwerkmanager agieren, geeignete Methoden im Unternehmen etablieren und so seine strategische Positionierung als Mehrwert-Bringer und Business Partner auf Augenhöhe stärken.

In der Masterclass geht es darum, vorhandene Kostenpotenziale aufzudecken und zu heben. Dazu werden Systematiken vermittelt, wie Kostenziele definiert, Kostentreiber identifiziert und Einsparungen disziplinübergreifend festgelegt und umgesetzt werden können.

ZIELGRUPPE: Die Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die bereits in der frühen Phase die Weichen für kosten-optimale Produkte stellen müssen, insbesondere aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Entwicklung, R&D sowie Cost Engineering, Kosten- und Wertanalyse.

METHODIK: Vorträge, Praxisberichte, Erfahrungsaustausch und Diskussion sowie Zeit für individuelle Fragen



bme.de/produktentstehung



INHALTE

- › Durch Anforderungsmanagement weitere Kostenpotenziale heben
- › Kosten- und CO₂-Footprint-Optimierung einer Elektromotorenkomponente
- › Von der lösungs- zur funktionsgetriebenen Spezifikation
- › Reduzierung von Produkthanforderungen – gemeinsam mit den Lieferanten
- › „Was stört?“-Analyse als Chance für Innovation, Kostensenkung und Wertsteigerung
- › Den Weg frei machen für Ideen und Innovationen
- › Organisation und Durchführung von Kostenoptimierungs-Workshops
- › Sicherstellung der Maßnahmen-Umsetzung, Qualität und Projekt-Review
- › Kostenoptimierung & Wertgestaltung mit KI? Möglichkeiten und Grenzen



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



27. – 28.11.2025
16. – 17.04.2026



ONLINE
MANNHEIM



382511107
382610402



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z

Sicherer verhandeln – Teil 1	108
Sicherer verhandeln – Teil 2	109
Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung	110
In Einkauf und Logistik besser verhandeln	111
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen erkennen und nutzen	112
Negotiation Skills for Purchasing	257
Preiserhöhungen abwehren	113
Zurück in die Offensive: Einsparungen durch aktive Verhandlung	114
Verhandeln in der aktuellen Krisenzeit	116
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln	117
Die wirksamsten Verhandlungstechniken – von grün bis rot	118
Verhandeln mit System: „STRIKE“ als Game Changer	119
Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT und Co.	38
Big Deals im Einkauf – verhandeln auf dem nächsten Level	120
Verhandeln wie die Mächtigen	121
So „tickt“ der Vertrieb – Verkaufsprofis in die Karten schauen	122
Verhandlungspsychologie im Einkauf	123
In Verhandlungen nie mehr sprachlos sein	124
Erfolgreich verhandeln am Telefon und in Videokonferenzen	125
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten	126
Verhandeln mit Monopolisten	127
Vom Verhandlungsprofi zum Beziehungsmanager im Einkauf	128
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf	129
Unschlagbar verhandeln in Projekten	56

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN

Verhandeln im Indirekten Einkauf	130
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	131
Profitabel mit Speditionen verhandeln	244
Verhandeln im Kunststoffeinkauf – so erzielen Sie Erfolge ..	143
Erfolgreiche Verhandlungsführung im stationären Handel, E-Commerce und Großhandel	132





SICHERER VERHANDELN – TEIL 1

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses Ihren Verhandlungserfolg messen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel

bme.de/ver-sv1

SEMINARINHALTE

Die Verhandlung im Einkauf

- › Was heißt verhandeln?
- › Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- › Voraussetzungen für Win-Win-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

- › Welche Ziele gibt es?
- › Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- › Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- › Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- › Die Körpersprache einsetzen
- › Kontaktthema: Wie beginnen?
- › Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- › Struktur der Verhandlung – die Mini-Vereinbarung
- › Bedarfsdarlegung: die Basis absichern
- › Die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Angebotsunterbreitung: das aktive Zuhören
- › Formulierung von Einwänden – der analytische Ansatz
- › Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- › Abschluss – die Ergebnissicherung
- › Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation des Einkaufs

- › Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- › Die Anreize des Unternehmens
- › Nutzenargumentation aus Einkaufssicht für die Lieferanten
- › Umgang mit Einwänden – die Schlagwort-Argumentation

Übungsfall

- › Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- › Die Zielsetzung
- › Die Taktik
- › Die Verhandlung um einen guten Preis
- › Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können



- + Sie kennen die wichtigsten Aufgaben zur Vorbereitung einer Verhandlung.
- + Sie lernen, Verhandlungen zielorientiert zu führen.
- + Sie erarbeiten Argumente, um Ihre Ziele sicher zu erreichen.
- + Sie können mit „Sackgassen-Situationen“ umgehen.
- + Sie können Verhandlungen zu einem Ergebnis führen.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 2“ (Seite 109) zu unserem Paketpreis.



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

			€ zzgl. MwSt.	
23. – 24.09.2025	DÜSSELDORF	352509039	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
21. – 22.10.2025	MÜNCHEN	352510020	1.495,-	
02. – 03.12.2025	ONLINE	382531215	1.495,-	
04. – 05.02.2026	FRANKFURT	352602003	1.495,-	
16. – 17.03.2026	ONLINE	382630318	1.495,-	
19. – 20.05.2026	HAMBURG	352605006	1.495,-	
06. – 07.07.2026	MANNHEIM	352607005	1.495,-	



SICHERER VERHANDELN – TEIL 2

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie perfektionieren Ihre Verhandlungsfähigkeiten. Bei diesem Training wird das Wissen um die faire Verhandlung vertieft und das Können intensiviert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Dieses Seminar baut auf den Inhalten des Seminars „Sicherer verhandeln – Teil 1“ auf. Der Besuch des ersten Teils wird daher vor Besuch von Teil 2 empfohlen.

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Rollenspiele (auf Wunsch mit Videoanalyse)

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



bme.de/ver-sv2

SEMINARINHALTE

Die Win-Win-Methode im Einkauf

- › Welche Erfahrungen wurden in der Praxis gemacht?
- › Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um die Win-Win-Methode zu praktizieren?
- › Welche Standards sollten in Verhandlungen umgesetzt werden?
- › Das Harvard-Konzept als wichtige Verhandlungsphilosophie

Voraussetzungen für die Win-Win-Methode

- › Optionen erarbeiten
- › Anreize für den Lieferanten finden
- › Vorbereiten des Prozesses
- › Eine Arena definieren
- › Leitmotiv des Lieferanten feststellen
- › Vertrauen aufbauen
- › Flexibilität zeigen

Ein Praxisfall: Die Preisverhandlung mit einem Neulieferanten

- › Das Phasenmodell einer Verhandlung
- › Die Schritte-Methode zur Preisverhandlung
- › Umgang mit der Preisverteidigung des Lieferanten
- › Verhandeln mit Monopolisten

Zweiter Praxisfall: Das Jahresgespräch mit einem Stammlieferanten

- › Die Motivation eines Lieferanten
- › Verhandlungstechniken: argumentieren, analysieren, vorschlagen, vereinbaren, intervenieren

Die Fertigkeiten im Einkauf trainieren

- › Vorbereiten
- › Präzisierungstechnik
- › Zusammenfassen
- › Interventionstechniken
- › Vorschlagen
- › Geben und nehmen
- › Präzise fordern
- › Argumentieren
- › Sicher vereinbaren
- › Die Eigenanalyse als Methodik der Selbstreflexion

Stress in Verhandlungen vermeiden

- › Die richtige Vorbereitung
- › Die mentale Fitness für Verhandlungen
- › Das Prinzip der kleinen Motivatoren
- › Das Selbstcoaching

Dritter Praxisfall: Ein schwieriger Lieferant

- › Nachgeben oder verhandeln?
- › Wie gewinnen beide auch in einer verfahrenen Situation?
- › Wie erzielt man dauerhafte Ergebnisse?
- › Techniken für Sackgassen-Situationen



- + Sie erfahren, welchen Nutzen Ihnen die Win-Win-Methode bringt.
- + Sie können auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln.
- + Sie beherrschen Verhandlungstechniken, um eine Verhandlung zu steuern.
- + Sie setzen Ihre Ziele partnerschaftlich durch.
- + Sie können mit Verkaufstricks sicher umgehen.
- + Sie können Verhandlungen ergebnisorientiert führen.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“ (Seite 108) zu unserem Paketpreis.



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

			zzgl. MwSt.	
18. – 19.09.2025	FREIBURG	352509027	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
03. – 04.11.2025	KÖLN	352511006	1.495,-	
09. – 10.12.2025	ONLINE	382531220	1.495,-	
23. – 24.03.2026	FRANKFURT	352603033	1.495,-	
04. – 05.05.2026	ONLINE	382630502	1.495,-	
02. – 03.07.2026	HAMBURG	352607002	1.495,-	



DAS ABC ERFOLGREICHER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

In diesem Grundlagenseminar erlernen Sie die systematische Verhandlungsführung. Eine intensive Rückmeldung zum Vorgehen in der Verhandlung gibt Impulse zur raschen Optimierung des eigenen Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Alle, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere im Einkauf stehen

METHODIK: Kurzvortrag, Gruppenarbeit, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk



bme.de/ver-abc

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung

- › Erfolgsfaktoren des Handelns
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- › Umgang mit Preiserhöhungsforderungen

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung
- › ZDF – Zahlen, Daten, Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren
- › Der Einfluss der Machtverhältnisse auf die Verhandlung
- › Die Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: „Der rote Faden“
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Visitenkarten und Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung
- › Feedback richtig geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren
- › Umgang mit Erfolgen und Misserfolgen

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Die Körpersprache in der Verhandlung
- › Der Argumentationsaufbau
- › Gesprächslenkung: mit Fragen führen
- › Die wichtigsten Fragearten für die Verhandlung
- › Die Kunst des aktiven Zuhörens
- › Verhandlungsatmosphäre gestalten
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die „Verkaufsperspektive“ verstehen



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



11. – 12.09.2025
27. – 28.11.2025
22. – 23.01.2026
16. – 17.04.2026



BERLIN
STUTTGART
ONLINE
FRANKFURT



352509016
352511046
382630107
352604014



1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



IN EINKAUF UND LOGISTIK BESSER VERHANDELN

In diesem Online-Seminar identifizieren Sie Ihre persönlichen Stärken für einen selbstbewussten und zugleich authentischen Auftritt in Einkaufs- und Logistikverhandlungen. Sie erfahren, was zur inhaltlich und taktisch angemessenen Verhandlungsvorbereitung gehört, und lernen Strategien und entsprechende Taktiken kennen, die Ihnen helfen, in Verhandlungen fordernd zu agieren. Sie kennen die Spannweite von realistischen Forderungen und Abbruchpunkt und erarbeiten Lösungen für Fallbeispiele aus der Einkaufs- und Logistikpraxis. Sie können live mit dem Referenten und der Gruppe Themen- und Fragestellungen oder Gedanken erarbeiten und diskutieren und entwickeln so Ihre Verhandlungskompetenz weiter.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Einkauf und Logistik, die ihre Methoden der Verhandlungsführung aufbauen oder entwickeln möchten

METHODIK: Vortrag, Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch, aktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles



bme.de/ver-el1

SEMINARINHALTE

Zum Einstieg

- › Verhandlungsvideo
- › Herausarbeiten erster relevanter Ansätze für Verhandlungen in Einkauf und Logistik

Verhandlungsstil-Analyse

- › Eigenanalyse
- › Vor- und Nachteile des persönlichen Stils und Hinweise zur Verbesserung des persönlichen Verhandlungsstils

Verhandlungsstil und Persönlichkeit

- › DISG®-Konzept
- › Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation im Verhandlungsprozess
- › Erläuterung des Modells

Einkaufsstrategie und Verhandlungsstrategie

- › Was macht den Unterschied, welche Bedeutung hat dies für die Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik?

Verhandlungsmacht und -strategie

- › Vom Verhandlungsziel zur zielorientierten Verhandlungsstrategie
- › Chancen und Grenzen des „Win-Win Ansatzes“

Phasen und Vorbereitung zum sachgerechten Verhandeln

- › Was hilft zu welchem Zeitpunkt, um gut vorbereitet zu sein?
- › „BATNA“ – Kennen eines angemessenen Abbruchpunktes

Verhandelbare Elemente

- › Zielspezifisch sinnvolle Zusatzvereinbarungen neben Preisen, Zahlungs- und Lieferkonditionen

Preise verhandeln

- › Raus aus der Preisfalle

Fragetechnik und aktives Zuhören

- › Behalten oder Erlangen der Verhandlungsführung durch gekonnte Fragetechniken und aktives Zuhören

Manipulationsversuche

- › Manipulationsversuche der Industriepartner erkennen und angemessen reagieren

Verhandlungssackgassen

- › Wie erkennen und wie Beweglichkeit herstellen?

Feedback und Seminarende



Übungen und Fallbeispiele

- + Während des gesamten Seminarverlaufs werden Fallbeispiele aus der Teilnehmerpraxis besprochen und situationsgerecht kurze Übungssequenzen eingesteuert.
- + Reflexion zum Praxistransfer – wie können die gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen in die Verhandlungspraxis des Einkaufs/der Logistik übertragen werden?



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



06. – 07.10.2025
22. – 23.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531003
382630612



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PERSÖNLICHE POTENZIALE IN EINKAUF- VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND NUTZEN

Sie erfahren mehr über Ihre individuellen Kompetenzen und persönlichen Wirkungsmittel. Sie erkennen aber auch die Strukturen Ihrer Verhandlungspartner. Damit verfügen Sie in Verhandlungen über zusätzliche Chancen. Praktische Beispiele und Übungen, auf Wunsch auch mit Videoauswertung, liefern Ihnen Ansatzpunkte, Ihre Verhandlungsergebnisse zu optimieren. So können Sie Ihre Einkaufsziele auch in Verhandlungen mit geschulten Verkäufern wirksamer durchsetzen.

ZIELGRUPPE: Nachwuchskräfte im Einkauf, Quereinsteiger und Einkäufer, die ihre Verhandlungsführung optimieren möchten

METHODIK: Impulsreferate, Trainerstatements, Diskussion, Fallstudien, Video-Fallstudie, Verhandlungsübungen als Rollenspiele sowie Gruppenarbeiten

SEMINARLEITUNG: Matthias Walz



SEMINARINHALTE

Einkaufsverhandlungen

- › Was macht mich im Einkauf erfolgreich?
- › Interessensphären treffen sich
- › Sache und Person

Verhandlungserfolg und Persönlichkeit

- › Persönliche Stärken erkennen und nutzen
- › Ermitteln der individuellen STRUCTOGRAMME®
- › Strukturen der Verhandlungspartner erkennen

Entwickeln einer personenbezogenen Strategie

- › Optimalen Zugang zu Verhandlungspartnern finden
- › Partnerzentriertes Vorgehen in Verhandlungen
- › Verhandlungsübungen

Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten

- › Zielfindung – Erfolgseinschätzung
- › Informationsbeschaffung/Quellen
- › Taktiken des Verkaufs einschätzen
- › Ansatz nach Harvard-Konzept
- › Mind Maps als Verhandlungsleitfaden
- › Übung: Verhandlungsstrategie

Optimale Verhandlungsführung

- › Positives Klima schaffen, Beziehung aufbauen
- › Sprache und Körpersprache
- › Wer fragt, der führt – Fragetechniken einsetzen
- › Gegenstrategien zur Fragetechnik
- › Aktives Zuhören
- › Verhandlungsübungen (auf Wunsch mit Video-Feedback)

Nutzenargumentation

- › Wertschöpfungsallianzen bilden
- › Was gewinnt der Lieferant?
- › Attraktionen schaffen
- › Betriebswirtschaftliche Argumente einsetzen – Nutzen rechenbar machen
- › Übung: Wie würden Sie antworten?

Einwandbehandlung

- › Was meint die andere Seite wirklich?
- › 5-Stufen-Methode
- › Übungen

Verhandlungsergebnisse sichern

- › Klassisches Protokoll
- › Simultanprotokoll



- + Sie ermitteln anhand eines individuellen STRUCTOGRAMM® Ihre persönlichen Stärken, die Ihnen als Orientierung bei Gesprächen und Verhandlungen von großem Nutzen sein werden!
- + Sie lernen, wie Sie sich auf Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten und eine Verhandlung optimal führen können!
- + Sie gewinnen in der Gruppe durch Übungen mehr Verhandlungssicherheit!



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



13. – 14.11.2025
13. – 14.04.2026



STUTTGART
WIESBADEN



352511024
352604004



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



PREISERHÖHUNGEN ABWEHREN

GESCHICKT ARGUMENTIEREN UND KONTERN

Lieferanten und der Verkauf haben scheinbar immer gute Argumente, um höhere Preise zu fordern. Doch nur in den seltensten Fällen sind diese Forderungen auch wirklich berechtigt. Wie können Sie die typischen Argumente für eine Preiserhöhung am besten entkräften? Dazu lernen Sie, wie Sie Ihre eigene Argumentation verbessern. Darüber hinaus erhalten Sie Strategien, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen nach Preissenkungen faktenbasiert und überzeugend begründen. Sie erhalten Tipps, wie Sie das Gegenüber überzeugen, auch wenn Sie nur wenige oder kleine Zugeständnisse anbieten können.

ZIELGRUPPE: Alle, die Preisverhandlungen im Einkauf führen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Dr. Agnes Kunkel



bme.de/ver-abw

SEMINARINHALTE

Grundlagen logischer Argumentation

- › Dialektischer Aufbau von Argumenten
- › Wie funktionieren gute Argumente?
- › Argumente systematisch und überzeugend formulieren
- › Logische Beweisführung
- › Emotional vs. sachlich

Preiserhöhungen erkennen und abwehren

- › Die Methoden der Lieferanten zur Preiserhöhung
- › Typische Argumente und ihre Abwehr
- › Versteckte Preiserhöhungen erkennen und darauf reagieren
- › Frühzeitig Preiserhöhungen antizipieren und Abwehrstrategien erarbeiten

Preiserhöhungen entkräften

- › Wie entstehen Verkaufspreise?
- › Wie erkennt man unberechtigte/überhöhte Forderungen?
- › Umgang mit Marktmacht
- › Open Book – so legen Verkäufer ihre Zahlen offen
- › Mögliche Quellen, Daten und Methoden

Argumentationsstrategien

- › Typische Argumente und Tricks des Verkaufs
- › Argumente antizipieren, entkräften und kontern
- › Die richtige Argumentationsbasis für den Einkauf
- › Schmerzgrenzen ausloten
- › Einfühlungsvermögen vs. Durchsetzungskraft
- › Umgang mit Ausweichmanövern, Einwänden und Vorwänden
- › Unfaire Dialektik kontern

Mit wirksamen Argumenten überzeugen

- › Kooperation und Konfrontation
- › Mit Konfliktsituationen umgehen
- › Fragen und Forderungen richtig formulieren
- › Die Wirkung von Argumenten verstärken
- › Argumentationsketten aufbauen
- › Die rote Linie finden und beibehalten
- › Lösungen entwickeln und anbieten
- › Sprache und Wortwahl optimieren

In die Offensive: Preissenkungen einfordern

- › Anfragetechnik: Wettbewerbsdruck steigern
- › Den Zeitpunkt für eine Preissenkung erkennen und nutzen
- › Zielpreise und Preisuntergrenzen festlegen
- › Wie weit kann/muss der Lieferant die Preise senken?
- › Forderungen für Preissenkungen faktenbasiert begründen



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



21. – 22.10.2025
04. – 05.02.2026
29. – 30.04.2026



MÜNCHEN
ONLINE
BERLIN



352510019
382630204
352604033



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ZURÜCK IN DIE OFFENSIVE: EINSPARUNGEN DURCH AKTIVE VERHANDLUNG



POTENZIALE IDENTIFIZIEREN UND IN VERHANDLUNGEN UMSETZEN

Einkäufer stehen heute vor der Herausforderung, nach Jahren der Verknappung und Lieferengpässe wieder selbstbewusst in Preisverhandlungen einzusteigen. Doch viele Einkaufsteams haben sich an hohe Preisforderungen der Lieferanten gewöhnt und geben oft zu früh auf – dabei sind die Rohstoffpreise vielfach längst wieder auf Vorkrisenniveau. Ziel dieses Seminars ist es, Werkzeuge und Methoden kennenzulernen, um Einspar- und Verhandlungspotenziale zu identifizieren und sie dann professionell in Verhandlungen umzusetzen, um so bessere Preise und Konditionen zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte aus dem Einkauf, die regelmäßig mit Lieferanten verhandeln und ihre Analyse- sowie Verhandlungsfähigkeiten gezielt weiterentwickeln wollen – insbesondere nach einer Phase, in der der Einkauf eher in der Defensive war

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, interaktive Elemente

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible



SEMINARINHALTE

Block 1: Potenzialanalyse und -vorbereitung

Kontext und Marktüberblick

- Warum JETZT Potenziale heben?
 - Preisentwicklungen (z.B. Rohstoffe)
 - Beschaffungsmärkte: Entspannung vs. Engpass
- Diskussion: Wo drückt der Schuh aktuell?

Potenzialanalyse – wo stecken Einsparungen?

- Absprungbasis: KPIs und einfache Reporting Tools
- Kategorien von Einsparpotenzialen:
 - Preis (direkt verhandelbar)
 - Spezifikationen
 - Mengen/Bündelungen
 - Prozesskosten
 - Zahlungsziele/Konditionen
- Kostenstrukturen verstehen
- Pricing-Taktiken der Lieferanten verstehen
- Übung: Potenzialfelder im eigenen Unternehmen

Priorisierung und Machbarkeit

- ABC-Analyse: Welche Hebel lohnen sich?
- Einsparpotenzial vs. Umsetzungsrisiko
- Diskussion: kurzfristig vs. langfristig
- Beispiel-Template: Potenzial-Matrix

Umsetzungsstrategie entwickeln

- Ziele definieren (SMART)
- Lieferantenstrategie
- Machtposition analysieren

Block 2: Umsetzung in Verhandlungen

Vom Potenzial zur Forderung

- Gesprächsziele definieren
- Klare Forderungen statt Bitten
- Argumentationslogik aufbauen:
 - Faktenbasis
 - Kostenargumente
 - Marktvergleiche
- Praxis-Input: Mustervorlagen/Argumentationsstruktur

Verhandlungsmacht systematisch aufbauen

- Die eigene Machtposition verstehen
- Timing der Forderung
- Win-Win versus distributives Verhandeln
- Optionen und BATNA

Gesprächsführung in Preisverhandlungen

- Auftritt und Wirkung (auch online)
- Sprachmuster für Forderungen
- „1 x fragen reicht nicht“ – Hartnäckigkeit mit Haltung
- Lieferanten-Taktiken erkennen
- Umgang mit Einwänden
- Interaktive Übung: typische Einwände und Einwandbehandlung

Rollenspiel/Praxisübung

- Verhandlungssimulation
- Trainer-Feedback
- Best-Practice-Beispiele

Abschluss und Transfer

- Wichtige Take-Aways
- Eigene To-do-Liste entwickeln
- Abschlussdiskussion und Feedback

19.11.2025 22. – 23.04.2026	FRANKFURT ONLINE	352511052 382630414	895,- 895,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr ONLINE: 1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr

#eLÖSUNGSTAGE

19.–20. MAI 2026 DÜSSELDORF

Mit
**großer
FACHMESSE**
für eProcurement-
Lösungen

EINKAUF NEU DENKEN: DIGITAL. SMART. ZUKUNFTSSICHER.

- #skillup4digital – aktuelle Impulse zu Digitalisierung und KI im Einkauf
- Spannende Best Practices – Keynotes, Fachvorträge, Workshops und Round Tables
- Größte eLösungs-Fachmesse im DACH-Raum – rund 100 Anbieter für Sie vor Ort
- Innovations-Update kompakt – Marktüberblick zu smarten Lösungen für den Einkauf
- B2B-Networking live – rund 1.000 Teilnehmer im intensiven Austausch



Interaktive Round Tables



Diskussion aktueller Fragestellungen in lockerer Atmosphäre

Spannende Fachvorträge



Einkäufer geben exklusive Einblicke in ihre Praxis

Lösungsorientierte Solution Foren



Demo ausgewählter eLösungen unserer Partner live vor Ort

Intensive Workshops



Erarbeitung gemeinsamer Lösungsansätze in kleinen Gruppen – zuhören, diskutieren, Wissen mitnehmen!



VERHANDELN IN DER AKTUELLEN KRISENZEIT

PREISE STABIL HALTEN – LIEFERZEITEN VERKÜRZEN – VERSORGUNGSSICHERHEIT ERHÖHEN

Es ist leider eine Tatsache: Viele Lieferanten fordern höhere Preise für Materialien, Produkte und Dienstleistungen, da deren Kosten – bedingt durch aktuelle Krisen (Covid-19, Ukraine-Krieg) und deren Auswirkungen auf die Lieferketten – deutlich gestiegen sind. Des Weiteren nimmt die Verknappung in vielen Warengruppen zu und Lieferzeiten verlängern sich oft um ein Vielfaches. Aber sind die geforderten Preiserhöhungen überhaupt bzw. in dem Maße gerechtfertigt, wie die Lieferanten sie veranschlagen? Welche Möglichkeiten gibt es, die Preise dennoch stabil zu halten oder zumindest nur einen geringen Aufschlag zu bezahlen? Wie können lange Lieferzeiten verkürzt werden? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt dieses Spezialtraining. Erfahren Sie außerdem, unter welchen neuen Rahmenbedingungen (bspw. Telefon, Videokonferenz) die Verhandlungen ablaufen und was Sie dabei beachten müssen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die praktische Tipps für die besondere (Ver-)Handlungssituation in schwierigen Zeiten suchen

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Checklisten, Praxisbeispiele, Mustervorlagen und Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



bme.de/ver-cor

SEMINARINHALTE

Der Schlüssel für die erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen: Kennen der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten

- › Ohne Kenntnis der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten kaum Erfolgsaussichten, Preiserhöhungen abzuwehren
- › Möglichkeiten zur Ermittlung der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten
- › Offenlegung der Kalkulation durch Lieferanten: sinnvoll oder nicht?
- › Methodik der Kostenstrukturanalyse für Zeichnungsteile, Handelswaren und Dienstleistungen
- › Wie Sie Kostenstrukturdaten durch optimierte Selbstauskünfte erhalten
- › Anfragen mit Cost-Breakdown zur Kostenstrukturanalyse nutzen
- › Kostenstrukturanalysen auf Basis des Jahresabschlusses der Lieferanten: welche Kennzahlen Sie benötigen und wie Sie sie ermitteln
- › Wie Sie die Kalkulation von Dienstleistern nachvollziehen können, um Preiserhöhungen zu validieren und abzuwehren
- › Checkliste: Inhalte professionelle Lieferantenselbstauskunft
- › Tool: Kalkulation von Dienstleistern nachvollziehen

Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen zur Abwehr von Preiserhöhungen

- › Preiserhöhungsschreiben: wie Sie sie analysieren, darauf reagieren und in der Verhandlung nutzen
- › Der 10-Punkte-Plan für die strategische Verhandlungsvorbereitung
- › Erfolgsfaktoren für Gespräche zur Abwehr von Preiserhöhungen
- › Die fünf Teile von Argumenten: wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen
- › Wie Sie typische Preiserhöhungsbegründungen gezielt entkräften
- › Warum Sie betriebswirtschaftlich argumentieren müssen und nicht feilschen sollten
- › Wie Sie gezielt die Interessen des Lieferanten ansprechen, um Blockadehaltungen aufzulösen und Zugeständnisse zu erreichen
- › Musterschreiben: Abwehr von Preisforderungen
- › Checkliste: Vorbereitung von Verhandlungen zu Preisabwehr

Kreative Lösungen für den Umgang mit Lieferengpässen

- › Wie Sie sich Lieferanten gegenüber als attraktiver Kunde positionieren, um Lieferungen früher zu erhalten
- › Gesprächs- und Argumentationsstrategien mit mächtigen Lieferanten
- › Einkaufsstrategische Ansätze, um die Versorgungssicherheit bei Zeichnungsteilen, Katalogprodukten und Dienstleistungen zu erhöhen
- › Wie Sie gemeinsam mit den Lieferanten Lieferzeiten bei Zeichnungsteilen und Standardprodukten reduzieren sowie die Versorgungssicherheit verbessern können

Zusätzliche Preissenkungen und Erhöhung der Versorgungssicherheit durch konsequentes Lieferantenmanagement

- › Warum die häufigste Ursache für Preiserhöhungen und Lieferverzug der Einkauf Ihrer Lieferanten ist
- › Wie Sie gemeinsam mit dem Einkauf Ihrer Zulieferer Preise stabil halten können und Lieferzeiten verkürzen
- › Wie Sie die gemeinsame Wertschöpfungskette analysieren, um Zeit- und Kostensenkungspotenziale zu identifizieren

Telefon und Videocall: Besonderheiten der neuen Verhandlungsformen

- › Wesentliche Unterschiede zur Verhandlung „am Verhandlungstisch“ bei telefonischen und Online-Verhandlungen
- › Wie Sie „virtuell“ eine gute Verhandlungsatmosphäre kreieren
- › Umgang mit fehlendem Blickkontakt, gefühlter Distanz etc.
- › Wie Sie Ihre Körpersprache bei Online-Verhandlungen professionell einsetzen, um Ihre Argumentation zu verstärken
- › Rhetorik und Dialektik: warum diese beiden Faktoren insbesondere in telefonischen Verhandlungen entscheidend sind
- › Checkliste: Vorbereitung und Durchführung von Telefon- und Online-Verhandlungen



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



10. – 11.11.2025
04. – 05.03.2026



ONLINE
ONLINE



382531105
382630303



zzgl.
MWSt.

1.495,-
1.495,-



ONLINE:

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



VERHANDLUNGSSTRATEGIEN METHODISCH ENTWICKELN

DER EINKAUF ALS VERHANDLUNGSFÜHRER ZWISCHEN DEN FRONTEN

Eine gute Verhandlung wird maßgeblich durch gute Vorbereitung bestimmt; diese aber kommt oft zu kurz. Um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen, sind Kenntnisse über Preise, Wettbewerbssituation oder Materialkosten ebenso wichtig wie der Aufbau einer internen Verhandlungsstrategie. Zwischen den Fronten von Technik, Entwicklung, Rechtsabteilung, Vertrieb und weiteren Fachabteilungen lernen Sie, wie sie in diesem Zusammenspiel eine wirkungsvolle Verhandlungsstrategie entwickeln und diese in der Verhandlung mit dem Lieferanten erfolgreich umsetzen. Sie lernen außerdem, welche Verhandlungstypen Ihnen auf Lieferantenseite begegnen, welchen Verhandlungstyp Sie selbst repräsentieren, welche Außenwirkung Sie erzielen sowie welche Verhandlungstaktik für Sie selbst am besten geeignet ist.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen führen und sich hierbei mit vielen Parteien abstimmen müssen

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus Ihrer Praxis und Training durch Rollenübungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles

4

Verhandlungs-
führungbme.de/ver-str

SEMINARINHALTE

Verhandlungsstrategie – der Rahmen

- › Die Grundstrategien
- › Abgrenzung zu Taktik

Grundmotivation und Verhandlungstypen erkennen

- › Gelebte Werte und Grundmotivationen im beruflichen Alltag
- › Unterschiedliche Grundmotivationen erfordern unterschiedliche Strategien
- › Welche Grundmotivation repräsentiere ich und welchen Einfluss hat das auf die Verhandlung?
- › Welche Verhandlungstypen gibt es und was für ein Verhandlungstyp bin ich?
- › Die eigenen Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen

Der Einkauf als Verhandlungsführer zwischen den Fronten

- › Die interne Abstimmung als Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen
- › Die Ist-Situation: Wie ist meine Position intern und extern?
 - Habe ich alle hinter mir?
 - Welche offenen Flanken habe ich noch?
- › Austausch zwischen Einkauf und Fachabteilung verbessern
- › Gemeinsame und konträre Verhandlungsziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- › Gesprächsführung ohne kontraproduktive Bewertungen „richtig“ und „falsch“
- › Verhandlungsziele gewichten und Verhandlungsangebote daraus ableiten
- › Kann-Muss-Kriterien entwickeln
- › Einen Konsens ableiten
- › Abstimmung verbindlich machen
- › Behandlung Ihrer Fallbeispiele

Der souveräne Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen

- › Machtverhältnisse im eigenen Unternehmen
- › Ungleiche Machtverhältnisse unter der Lupe
- › Kapitulieren oder lieber Macht gewinnen

Die richtige Vorbereitung

- › Erfolgsfaktoren einer Verhandlung
- › Zielfindung und Erfolgseinschätzung
- › Quellen und Informationsbeschaffung
- › Marktlage, Anbieter, Technologie, Preise
- › Die eigene Verhandlungsmacht stärken
- › „Die Gegenseite kennen“ als Unternehmen und als Person
- › SWOT-Analyse
- › Priorisieren lernen bei parallelen Vorbereitungen
- › **Vorbereitungs-Checkliste**

Verhandlungsstrategie und Taktik

- › Exkurs: das Harvard-Konzept versus hartes Verhandeln
- › Entwickeln einer Verhandlungsstrategie anhand Ihrer Praxisbeispiele
- › Entwickeln einer personenbezogenen Strategie
- › Strategie des Gegenübers einschätzen
- › **Erprobung der entwickelten Verhandlungsstrategien**

Die Umsetzung der Strategie

- › Führungsrolle und Rollenverteilung
- › Selbstverständnis des Verhandlungsführers
- › Die Verhandlungsgliederung – Ihr „Drehbuch“ zum Erfolg
- › Verhandlungsstrategie des Gegenübers erkennen und damit richtig umgehen
- › Situativ reagieren
- › Taktiken passend zur Strategie einsetzen
- › Risikovermeidung vs. geübter Umgang mit Risiko
- › Widerstände auflösen
- › **Rollenübungen**



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



04. – 05.12.2025
10. – 11.06.2026



DÜSSELDORF
LEIPZIG



352512015
352606005



1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.dewww.bme-akademie.de



DIE WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN – VON GRÜN BIS ROT

PRAXISSEMINAR MIT DEN 31 WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN

Das Seminar vermittelt die 31 wirksamsten Strategien und Taktiken, die derzeit in Einkaufsverhandlungen zur Anwendung kommen. Neben bewährten und neuen Ansätzen aus dem kaufmännischen Bereich gehören dazu auch hochwirksame Vorgehensweisen, die aus dem Repertoire des FBI stammen.

Neben der einprägsamen Vermittlung der einzelnen Instrumente liegt ein Schwerpunkt des Seminars auf der richtigen Auswahl und der zielgerichteten Anwendung der Tools. So wird eine Vorgehensweise „aus dem Bauch heraus“ durch eine professionelle und erheblich wirksamere Methodenauswahl und -anwendung ersetzt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich des Einkaufs, der Logistik und der Entwicklung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen. Anfänger erhalten einen fundierten Überblick über das Spektrum der wirksamsten Methoden und Techniken – Verhandlungsprofis profitieren von der Systematik im Methodeneinsatz und verbessern die Wirksamkeit ihres Verhandlungsstils.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case-Studies, Diskussionen, Video-Analysen, Üben an realen Fällen

SEMINARLEITUNG: Ralf Elcheroth



bme.de/ver-rot

SEMINARINHALTE

Grundsätze und Überblick

- › Wo fängt die Verhandlung an?
- › Bedeutung einer gezielten Kommunikationsstrategie

Strategien

- › Mögliche Verhandlungsstrategien und ihre Anwendung
- › Wirksame Strategien und Taktiken aus dem Bereich des FBI – was lässt sich sinnvoll in einer Einkaufsverhandlung anwenden?
- › Aufbau und Bedeutung von Macht in Verhandlungen

Psychologie

- › Modelle zur Analyse der Verhandlungspartner
- › Distance Profiling – ein Konzept aus der Ermittlungsarbeit der Polizei
- › Ausgewählte psychologische Modelle und deren gezielte Anwendung

Taktiken

- › Übersicht über die 31 wirksamsten Verhandlungstaktiken
- › Mögliche positive und negative Effekte bei der Anwendung der Taktiken
- › Systematische Verbesserung der eigenen Verhandlungsposition

Verhandeln 4.0

- › Verhalten bei „Spielen“ der anderen Seite
- › Erkennen und Gegensteuern bei unfairer Vorgehensweise der Gegenseite
- › Wege aus der bewussten Eskalation

Hinweise und Praxisbeispiele zur Umsetzung – Anwendung auf reale Fälle



- + Schneller Überblick
- + Experten-Tipps vom Verhandlungsprofi
- + Zahlreiche Übungen und Fallstudien
- + Praxisorientiert und interaktiv



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



22. – 23.09.2025
20. – 21.04.2026



MANNHEIM
DÜSSELDORF



352509046
352604015



1.495,-
1.495,-
zzgl. MwSt.



PRÄSENZ:

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



VERHANDELN MIT SYSTEM: „STRIKE“ ALS GAME CHANGER

VERHANDLUNGSMANAGEMENT AUF EINE NEUE EBENE BRINGEN – HOHE WERTBEITRÄGE GEZIELT REALISIEREN

Verhandelt wird immer und überall – vor allem im Einkauf! Verhandlungen beschränken sich aber leider allzu oft auf ein begrenztes Spektrum bekannter Hebel. Ebenso bleiben Analyse und gezielte Vorbereitung immer wieder auf der Strecke. Riesige Potenziale für Wertbeiträge des Einkaufs gehen so verloren ... das muss nicht sein!

Die STRIKE-Methodik steht für eine innovative ganzheitliche Lösung, die Ihnen die Werkzeuge an die Hand gibt, das Potenzial möglicher Wertbeiträge systematisch, zielgerichtet und mit ganz neuen Erfolgschancen auszuschöpfen. Dabei geht STRIKE über das reine Verhandlungsmanagement hinaus und berücksichtigt auch andere relevante Aspekte der Zusammenarbeit mit Lieferanten im Gesamtprozess (S2P).

Die Methodik kann sowohl im indirekten als auch im direkten Einkauf angewandt werden und bietet durch ihren modularen Ansatz eine hohe Flexibilität. Zusätzlich zur Methodik lernen Sie hier bereits eine Reihe von starken Hebeln und Instrumenten kennen, die Ihre Verhandlungsoptionen nachhaltig mit Leben und neuen Impulsen füllen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die regelmäßig mit Verhandlungen, Dienstleistern sowie der Planung und Umsetzung von Wertbeiträgen befasst sind und ihre Gestaltungsmöglichkeiten entscheidend weiterentwickeln wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation und Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



bme.de/ver-sti

SEMINARINHALTE

Unschlagbar Verhandeln – mit System: STRIKE

- Was ist STRIKE und welche Logik liegt der Lösung zugrunde?
- Welche Phasen gehören zur Lösung und was passiert in den jeweiligen Schritten?
- Themen, die STRIKE im Verhandlungsprozess systematisch adressiert
- Modular und hoch flexibel: Nutzung der Lösung nach individuellem Bedarf

Elemente der Lösung und Ihr Nutzen für den Einkauf

- Themenfelder: Welche Themen sind relevant und wie kann ich diese strukturiert in meinen Verhandlungsprozess einbinden?
- Quellen: Aus welchen Quellen kann ich Informationen beziehen und wie gehe ich das systematisch an?
- Forderungen und Ziele unterscheiden: differenzierter Blick auf Vertriebsziele und die wahren Ziele dahinter
- Qualitätskriterien Angebote: Was macht ein gutes Angebot aus und wie kann ich diese Kriterien im Verhandlungsprozess für mein Unternehmen nutzen?
- Die Verhandlungs-Matrix: Themen, Hebel und Verhandlungsstrategie systematisch zusammenbringen
- Die Hebel-Matrix: mächtiges Werkzeug für den gezielten Aufbau einer passenden und vielseitigen Verhandlungsstrategie
- Das Verhandlungs-Playbook: Überleitung in einen starken Leitfaden mit Choreografie, Szenarien und Hebeln

Den Vertrieb viel besser verstehen – Fallen und Nebelkerzen wirksam begegnen

- 20 Fallen und Nebelkerzen, mit denen der Vertrieb dem Einkauf das Leben schwer machen kann
- Impulse und Wege, wie der Einkauf diese erkennen und wirksam neutralisieren kann
- Die Verhandlungs-Arena bewusst machen: Wo stehe ich und wo steht der Lieferant?
- Systematische Positionsbestimmung im Vorfeld von Verhandlungen

Verhandlungsmanagement prozessorientiert denken und gestalten

- Den Blick weiten: der Verhandlungstag ist nur die „Spitze des Eisbergs“
- Überblick zu den vielen wichtigen „Touchpoints“ als wert-haltige Gestaltungspunkte im Gesamtprozess (S2P)
- Wertbeiträge wirklich systematisch sichern: „Leakage“-Effekte gezielt vermeiden, Wertbeiträge innovativ kanalisieren (Smart Savings Allocation)
- Bonus: 15 Power-Hebel im Einkauf, die schnell und wirksam Wertbeiträge generieren



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



10.12.2025
27.03.2026



ONLINE
FRANKFURT



382531209
352603040



zzgl.
MwSt.
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BIG DEALS IM EINKAUF – VERHANDELN AUF DEM NÄCHSTEN LEVEL

STEIGERN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE!

Sie führen wichtige und schwierige Verhandlungen, z.B. mit A-Lieferanten und Key Accounts, verantworten sog. „Big Deals“, also große Einkaufsvolumina, wichtige Aufträge bzw. komplexe Verhandlungsprojekte. Sie haben bereits Erfahrung im Verhandeln und kennen die grundsätzlichen Prinzipien und Verhandlungstaktiken. Dennoch gibt es immer wieder schwierige Situationen, in denen Sie an Ihre Grenzen stoßen. Sie suchen nun nach neuen Wegen, wichtige und komplexe Verhandlungen zu beherrschen und mit außergewöhnlichen Situationen umzugehen? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig. Hier geht es um die Verfeinerung und Erprobung Ihres eigenen Verhandlungsstils, um letztendlich bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits Verhandlungserfahrung haben und im Rahmen ihrer Aufgaben mit großen und/oder wichtigen Verhandlungen konfrontiert sind.

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus Ihrer Praxis und Training durch Rollenübungen, Videofeedback (auf Wunsch)

SEMINARLEITUNG: Daniel Dominghaus



SEMINARINHALTE

Verhandeln up to date

- › Der Verhandlungsablauf und die passende Technik
- › Flexibel von „hart“ bis Win-Win
- › Die Harvard-Technik
- › Ergebnisorientierte „harte“ Verhandlungsstile
- › Situative Anwendung verschiedener Techniken und Taktiken

Strategische Vorbereitung

- › Strategische und taktische Überlegungen im Vorfeld der Verhandlung
- › Verschiedene Szenarien antizipieren
- › Interne Abstimmung
- › Die Vorbereitung optimieren
- › Die EVEREST-Methode

Verhandlungen leiten und managen

- › Komplexe Verhandlungen über einen längeren Zeitraum managen
- › Prozess über mehrere Verhandlungsrunden ergebnisorientiert steuern
- › Verhandlungen über mehrere Standorte und mit internationalen Lieferanten managen
- › Verhandlungsteams zusammenstellen und analysieren
- › Das Verhandlungsteam zum Erfolg führen

Professionelle Verhandlungsführung

- › Die Rolle des Verhandlungsführers übernehmen
- › Souveränes und selbstsicheres Auftreten
- › Charisma: Mythos oder Handwerk?
- › Gesprächsführung
- › Mit hohen Leitungsebenen souverän verhandeln

Raus aufs Spielfeld: Verhandlungen gewinnt man auf dem Platz

- › Schwierige Typen und herausfordernde Situationen meistern
- › Taktische Manöver und ihre Abwehr
- › Harte Verhandlungstechniken beherrschen und kontern
- › Die Sichtweise der Gegenseite verstehen
- › Gegnerische Verhandlungspositionen analysieren
- › Die Machtbalance beeinflussen

Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen

- › Die eigene Persönlichkeit kennen und nutzen
- › Die Gegenseite beobachten und einschätzen
- › Psychologisch überzeugen – Argumente gehirngerecht vermitteln
- › Mit wem verhandle ich wie?
- › Rapport-Technik für ein positives Verhandlungsklima
- › Beziehungsmanagement
- › „Zuckerbrot und Peitsche“ richtig dosieren und anwenden

Wie Menschen ticken

- › Was man von NLP, Hypnose und Transaktionsanalyse lernen kann
- › Mentale Einstellung: Mind-Set
- › Suggestionen platzieren
- › Reframing
- › Meta-Ebene
- › Kritisches Eltern-Ich und Trotziges Kind
- › Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung nutzen



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

04. – 05.09.2025 04. – 05.03.2026	WIESBADEN HAMBURG	352509008 352603008	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERHANDELN WIE DIE MÄCHTIGEN

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR DURCHSETZUNGSFÄHIGEN ERFOLG



Nicht nur in der Politik, sondern auch in der Wirtschaft werden die Verhandlungen härter. Haben wir uns darauf eingestellt und kommen wir selbst damit klar? Können wir, wenn es nötig ist, ebenfalls distributiv verhandeln, um den größten eigenen Nutzen zu erzielen – auch auf Kosten des Gegenübers?

Den Teilnehmern wird nicht nur ein umfassender Einblick in das Thema gewährt, sondern auch die Möglichkeit gegeben, verschiedene Perspektiven und Verhandlungsstrategien zu erleben. Dies führt zu einem anregenden, abwechslungsreichen Seminarformat, das die Teilnehmer inspiriert und stärkt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind und ihre Verhandlungskompetenz um distributive/„harte“ Methoden erweitern möchten

METHODIK: Interaktiver Workshop, Rollenspiele mit unterschiedlichen Ansätzen, Gruppenarbeiten, Diskussionen mit diversifiziertem Input

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert

4

Verhandlungs-
führungbme.de/ver-mac

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlung

- › Definition von Verhandlung und deren Bedeutung
- › Unterschied zwischen „harter“ und „weicher“ Verhandlung
- › Überblick über die Verhandlungslandschaft und die Wichtigkeit harter Verhandlungsstrategien
- › Psychologie der Verhandlung: Interessen vs. Positionen

Harte Strategien im Detail

- › Strategien für maximale Ergebnisse
- › „Take it or leave it“-Ansatz
- › Strategisches Setzen von Druck und Bedingungen
- › Ego und Selbstbewusstsein zur Verhandlungsführung nutzen
- › Beispiele aus der Praxis und Analyse von erfolgreichen Verhandlungen

Situative Verhandlungsstrategien

- › Umgang mit schwachen Positionen: Strategien und Taktiken
- › Wie man das Verhandlungsspiel zu seinen Gunsten dreht
- › Rollenspiele und praktische Übung

Praktische Anwendung

- › Simulation von Verhandlungsszenarien
- › Anwendung der erlernten Taktiken und umfassendes Feedback des Trainers
- › Analyse gemachter Fehler und Verbesserungsvorschläge

Ausblick

- › Tipps zur weiteren Entwicklung der Verhandlungskompetenzen



- + Vielfältige Perspektiven durch weitreichende Erfahrung des Trainers
- + Zeit für individuelle Fragen und Anliegen
- + Interaktive Dynamik und Rollenspiele aus verschiedenen Blickwinkeln



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



24.09.2025
10.12.2025
18.05.2026

STUTTGART
DÜSSELDORF
STUTTGART

352509047
352512030
352605004

895,-
895,-
895,-

PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.dewww.bme-akademie.de



SO „TICKT“ DER VERTRIEB – VERKAUFSPROFIS IN DIE KARTEN SCHAUEN

DIE TRICKS DER VERKÄUFER IN VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND IHNEN BEGEGNEN

Sie verhandeln im Einkauf, um erfolgreich zu sein – dazu benötigen Sie fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien des Verkaufs. Welcher Typus der dort handelnden Personen sitzt am Verhandlungstisch und wie wird dieser versuchen, Sie für seine Ziele zu beeinflussen? In diesem Workshop lernen Sie die Akteure der Verkaufs- und Vertriebsabteilungen kennen, um sich noch besser auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten. Sie lernen deren Verhandlungstechniken und Verkaufstricks kennen und entwickeln eigene „Schutzprogramme“, um nicht darauf reinzufallen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten und wissen wollen, wie ihre Verhandlungsgegenüber „ticken“ und mit welchen Tricks gearbeitet wird

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert

 bme.de/ver-top

SEMINARINHALTE

Den Vertrieb und seine Handlungsfelder und Ziele kennenlernen

- › Die Vertriebsstrategien
- › Wie der Verkauf bewusst auf Anwender und Einkäufer angesetzt wird
- › Sie sind ein Key-Account? – Glückwunsch, darauf müssen Sie aber achten
- › Übung: Verhandlungs-Strategie im Verkauf

Wie der Vertrieb seine Unternehmenskunden sieht und beeinflusst

- › Wie werden die Unternehmen eingestuft und „geführt“
- › Warum „Backdoor Selling“ eine ernstzunehmende Vertriebsstrategie ist
- › Sie bekommen keine guten Konditionen, weil Sie als „C“ eingestuft sind?
- › Die Motivationssysteme, die Vertriebsmitarbeiter lernen, um Sie besser zu führen
- › Wie neurowissenschaftliche Erkenntnisse als Limbic-Selling im Verkauf Einzug halten

Die Handlungsweisen und Tricks von Verkäufern erkennen

- › Verkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Verhandlungstricks – und wie Sie diesen begegnen können
- › Wie Vertriebsprofis Informationen suchen, beschaffen und diese zu ihrem Vorteil in Verhandlungen einsetzen
- › Auch Mitarbeiter im Verkauf haben Motive. Wie können Sie diese in Verhandlungen für sich nutzen?
- › Übung: Analysenprofil der Verkäufer

Wie werden Sie als Einkäufer analysiert und wie wird dieses in Verhandlungen genutzt?

- › Analyse und Typisierung der Einkaufenden
- › Mit diesen schmutzigen Tricks wird der Einkauf bearbeitet
- › Wie Sie als Einkäufer einen „Puzzle-Stein“ als Bild abgeben
- › Schutz vor Manipulation
- › Übung: Mit Ihren Stärken in Verhandlungen punkten

Die Verkaufs- und Verhandlungs-Rhetorik

- › Warum der Small Talk Teil der Verhandlung ist und Sie häufig darauf reinfallen
- › Wie Verkäufer „geistige Brandstiftung“ betreiben
- › Der Verkaufsprofi fragt – und führt die Verhandlung
- › Die Argumentations- und Abschlusstricks der Verkaufsprofis
- › Übung: Verhandlungs-Strategie des Einkaufs



- + Die Denk- und Handlungsweisen der Vertriebsprofis erkennen
- + Tricks der Verkaufsprofis durchschauen
- + Die eigene Verhandlungssicherheit stärken
- + Praxisorientiert und sofort umsetzbar
- + Erstellung einer Verhandlungsfragen-Liste



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



17. – 18.11.2025
22. – 23.06.2026



HAMBURG
WIESBADEN



352511026
352606018



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



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



VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE IM EINKAUF

MANIPULATIONEN ERKENNEN UND SICH GESCHICKT DURCHSETZEN

Sie erfahren, wie Sie schwierige Verhandlungen durch die bewusste Nutzung der Techniken der Verhandlungspsychologie positiv beeinflussen und dadurch bessere Ergebnisse erzielen. Sie verbessern Ihre Wahrnehmung unterschiedlicher Verhandlungssituationen, lernen die Reaktionen der Gegenseite richtig zu deuten und Ihre Gesprächsstrategie sowie Ihren Kommunikationsstil optimal auf die Gesprächspartner auszurichten. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie sich in Eskalations-situationen souverän gegen unfaire, emotionale und manipulative Verhandlungspartner wehren und festgefahrene Situationen erfolgreich bewältigen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartnern zu führen haben

METHODIK: Lernaktiver Workshop, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen. 100% Praxis: Sie können eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer beruflichen Praxis einbringen, um diese in Bezug auf verhandlungspsychologische Aspekte zu analysieren und zu optimieren.

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



bme.de/ver-psy

SEMINARINHALTE

Bedeutung und Zielsetzung der Verhandlungspsychologie

- Reality Check: wie wir alle tagtäglich psychologisch manipuliert werden
- Warum und wie unser Verhalten in Verhandlungen psychologisch beeinflusst wird

Grundsätzliche Methoden der Verhandlungspsychologie

- Konfrontative und entwaffnende Methoden der Verhandlungspsychologie
- Verschärfung der Atmosphäre, bewusste Eskalation: Eigentor oder wirkungsvoller Einsatz der Verhandlungspsychologie?
- Sabotieren Sie sich nicht selbst: persönliche Einstellung und mentale Vorbereitung zur Stärkung der eigenen Position

Einstellung auf die Persönlichkeit des Gegenübers

- Persönlichkeitsanalyse und „Profiling“ des Gegenübers zur positiven Beeinflussung des Verhandlungsverlaufs
- Geschickter Umgang mit sehr mächtigen, cholerischen, hochnäsigen oder beleidigenden Verhandlungspartnern
- Management von Emotionen in Verhandlungen
- Konflikte frühzeitig erkennen und lösen: Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsmethoden
- **Checkliste: Empfohlene Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartnern**

Dramaturgische Techniken der Verhandlungspsychologie

- Überzeugende Dramaturgien für komplexe Rahmenvertragsverhandlungen und die Abwehr von Preiserhöhungen konzipieren und umsetzen
- Die Kunst des „Small Talks“: welche positiven Effekte Sie durch einen psychologisch geschickten Small Talk erzielen
- Beeinflussung des Gegenübers durch eine überzeugende Rollenverteilung
- Die Macht der positiven Beziehungen: psychologische Aspekte, Einfluss auf den Verhandlungserfolg
- Wenn die Gegenseite stärker ist: psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse

- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: psychologische Mittel zum Aufbrechen von Blockaden

Visuelle Techniken der Verhandlungspsychologie

- Der psychologische Effekt des persönlichen Auftretens
- Die Kunst der Körpersprache: Glaubwürdigkeit erhöhen und Souveränität ausstrahlen
- Die Körpersprache der Gesprächspartner richtig lesen und für eigene Zwecke nutzen
- Wie Sie bei Preiserhöhungen mit Zahlen, Daten und Fakten manipuliert werden

Sprachliche Techniken der Verhandlungspsychologie

- Manipulation durch Unterstellungen, Killerphrasen etc. erkennen und im Ansatz kippen
- Die drei mächtigsten sprachlichen Manipulationstechniken
- Überzeugend argumentieren durch Einbeziehung der Motive und Interessen Ihres Gegenübers
- Widersprüche in der Argumentation der Verhandlungspartner erkennen und gezielt ansprechen: Wie und wann?
- Manipulationen durch Framing erkennen und Gegenstrategien anwenden
- Die vier Seiten einer Botschaft und ihr Einfluss auf den Verhandlungsverlauf sowie das Verhalten der Gesprächspartner
- Manipulationsversuche durch emotionale Zuspitzung, Erzeugung von Schuldgefühlen oder Dramatisieren erkennen und kontern
- Wie Sie sich durchsetzen können, auch wenn Sie die schwächeren Argumente haben



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

			zzgl. MwSt.	
03. – 04.11.2025	MÜNCHEN	352511005	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
04. – 05.12.2025	LEIPZIG	352512014	1.495,-	
22. – 23.01.2026	ONLINE	382630106	1.495,-	
09. – 10.03.2026	MÜNCHEN	352603012	1.495,-	
11. – 12.06.2026	ONLINE	382630632	1.495,-	



IN VERHANDLUNGEN NIE MEHR SPRACHLOS SEIN

MEHR SELBSTSICHERHEIT DURCH VERHANDLUNGSRHETORIK UND AUFTRETEN

Die besten und klügsten Argumente nutzen nichts, wenn diese nicht richtig und wirkungsvoll vorgebracht werden. Oft sind die Verhandlungsgegenüber rhetorisch gut geschult und die eigenen Argumente scheinen schwach zu sein. Dabei fehlt es manchmal nur am eigenen Selbstwertgefühl und der Fähigkeit, Argumente richtig vorzubringen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Verhandlungssprache, Ihre Körpersprache, Ihre zwingenden Argumente und Ihre innere Verhandlungsstärke optimieren.

ZIELGRUPPE: Alle, die Einkaufsverhandlungen führen

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisübungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



bme.de/ver-pra

SEMINARINHALTE

Verhandlungsargumentation, die „sitzt“

- › Argumente dienen der Beweisführung
- › Aufbau von Argumentationsketten
- › Die Argumentations-Booster
- › Umgang mit Gegenargumenten
- › Faktische Argumentation
- › Plausibilitäts-Argumentation
- › Emotionale Argumentation
- › Warum argumentieren, wenn Fragen noch besser sind: professionelle Fragetechniken

Verhandlungsrhetorik und der richtige Einsatz am Verhandlungstisch

- › Die Stimme als Transportmittel der Argumentation
- › Wie mit der Stimme Vertrauen und Glaubwürdigkeit übertragen werden
- › Bildsprache, damit es das Gehirn leicht hat
- › Formulierungen, mit denen Sie Selbstsicherheit ausstrahlen und beeinflussen
- › Stärkung der verbalen Reflexe im Schlagfertigkeitstraining

Körpersprache

- › Mit der Körpersprache die Verhandlung führen und beeinflussen
- › Emotionen der Gegenseite wahrnehmen und richtig interpretieren
- › Die mimische Einwandbehandlung
- › Körpersprachliche Embleme, Illustratoren, Adaptoren und Regulatoren
- › Reading Mind in Eyes – können Augen sprechen?

Entwicklung der inneren Verhandlungsstärke

- › Das Erfolgsmodell der inneren Stärke
- › Selbstmotivation und Selbstwertgefühl stärken
- › Sich konzentrieren und in der Verhandlung fokussieren können



- + Psychische Stärke in der Verhandlung
- + Physische Überzeugungskraft
- + Verhandlungsergebnisse, die geplant sind
- + Auf Augenhöhe sprechen und verhandeln
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Trainer



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



07. – 08.10.2025
16. – 17.06.2026



BERLIN
FRANKFURT



352510003
352606014



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ERFOLGREICH VERHANDELN AM TELEFON UND IN VIDEOKONFERENZEN

Neben dem Telefon erweisen sich Videokonferenzen als effiziente Ergänzung zu Präsenzverhandlungen und kommen verstärkt zum Einsatz. Dies erfordert eine Anpassung der Kommunikation, um auf dem jeweiligen Kanal ziel- und ergebnisorientiert zu interagieren. In diesem praxisorientierten Grundlagentraining lernen Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren kennen, mit denen die eigenen Verhandlungsziele in telefonischen und virtuellen Verhandlungen besser erreicht werden können. Sie erfahren, worin sich eine Remote-Verhandlung von einer Präsenzverhandlung unterscheidet, wie Sie sich auf eine digitale Verhandlung vorbereiten und welche Besonderheiten es bei der Kommunikation auf dem jeweiligen Kanal zu berücksichtigen gilt. In Gesprächssimulationen zu konkreten Verhandlungsfällen aus Ihrem beruflichen Alltag wird das neu erworbene Wissen direkt angewendet und eingeübt.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und alle Mitarbeiter, die Verhandlungen bzw. Nachverhandlungen telefonisch sowie über Videokonferenzen auf Plattformen wie bspw. MS Teams, Skype, WebEx oder Zoom führen.

METHODIK: Impulsvorträge, Lehrgespräche, Plenumsdiskussionen, praxisbezogene Übungen, Gesprächssimulationen mit Auswertung, Gruppenarbeiten, Bearbeitung von Fallbeispielen, Methoden der Kollegialen Beratung, strukturierte Selbstreflexion
Bitte bringen Sie zum Präsenzseminar ein Mobiltelefon und ein Notebook mit, falls verfügbar.
Für das Online-Training sind ein Mikrofon sowie eine Webkamera erforderlich.

SEMINARLEITUNG: Viola Röder



bme.de/ver-tel

SEMINARINHALTE

Grundlagen der telefonischen und virtuellen Verhandlungsführung

- › Strategie und Taktiken im Verhandlungskontext
- › Die Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Typische Fehler im Verhandlungskontext
- › Taktiken erkennen und abwehren

Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung

- › Funktionalitäten und Medieneinsatz in Videokonferenzen
- › Fallstricke von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- › Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum

Wirkungsfaktoren am Telefon

- › Stimme, Sprache und Sprechtechnik

Besonderheiten im virtuellen Raum

- › Mimik, Gestik und Blickkontakt
- › Bildausschnitt und Auswahl der Ansicht in Videokonferenzen
- › Technische Ausstattung

Die Beziehungsgestaltung zum Lieferanten

- › Die Sach- und Beziehungsebene im Verhandlungsgespräch
- › Beziehungsaufbau über Distanz im virtuellen Raum
- › Förderliche Grundeinstellung und Verhaltensweisen

Gesprächsführung in Verhandlungsgesprächen

- › Phasen eines Verhandlungsgesprächs
- › Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting
- › Zielorientierter Einsatz von Fragetechniken

Wirksame Argumentationstechniken in Verhandlungen

- › Argumentationsaufbau in Verhandlungssituationen
- › Techniken einer wirksamen Einwandbehandlung



- + Sie erfahren, welche Strategie und Taktiken für Verhandlungen am Telefon und in Videokonferenzen besonders zielführend sind.
- + Sie wissen, wie telefonische und virtuelle Verhandlungen professionell vorbereitet und geführt werden.
- + Sie kennen die Faktoren einer zielführenden Verhandlungsrhetorik.
- + Sie erlernen wirksame Argumentationstechniken, um die eigenen Verhandlungsziele besser zu erreichen.
- + Sie erfahren, wie Sie mögliche Einwände der Gegenseite wirksam entkräften.
- + Durch zahlreiche Praxissimulationen zu aktuellen Verhandlungssituationen aus dem eigenen beruflichen Umfeld wird der Bezug vom Training in die Praxis hergestellt.
- + Im Austausch mit der Trainerin und den anderen Teilnehmern besteht die Möglichkeit, sich professionelles Feedback einzuholen und neue Verhaltensweisen zu erproben.



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



09. – 10.10.2025
01. – 02.07.2026



ONLINE
ONLINE



382531010
382630701



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ZIELFÜHRENDE JAHRESGESPRÄCHE MIT LIEFERANTEN

Regelmäßig wiederkehrende Verhandlungen mit dauerhaften Lieferanten haben ganz eigene Merkmale und Regeln, insbesondere bei Jahresgesprächen. Sie erlernen Techniken und Methoden, wie Sie in diesen Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen oder sogar mehr herausholen. Gerade hierbei ist das Wissen über verhandlungspsychologische Abläufe genauso wichtig wie die Kenntnis kaufmännischer Details sowie des Argumentationsaufbaus. Sie erhalten zusätzliche Impulse, wie Sie für solche Gespräche Verhandlungskompetenz aufbauen oder weiterentwickeln.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem Einkauf sowie alle, die an Jahresgesprächen mit Lieferanten beteiligt sind

METHODIK: Workshop, Gruppenarbeiten, Diskussion, Rollenspiele (auf Wunsch mit Video-Analyse), Checklisten, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk

SEMINARINHALTE

Grundlagen erfolgreicher Jahresgespräche

- › Erfolgsfaktoren des Handelns in Jahresgesprächen
- › Anlässe und Inhalte von Jahresgesprächen
- › Psychologische Aspekte und Kommunikation in Verhandlungen

Anbahnung von Jahresgesprächen

- › Der „Hürdenlauf“ zur Preiserhöhung
- › Kaufmännische Hebel und Gründe von Preiserhöhungen
- › Preiserhöhungen von Lieferanten gezielt entgegentreten
- › Zielführende Vertragsinhalte von Jahresgesprächen

Professionelle Vorbereitung

- › Zahlen, Daten, Fakten aufbereiten
- › Ausgangslage und Machtverhältnisse analysieren
- › Verhandlungsmasse und Synergien entwickeln
- › Agenda und Organisation von Jahresgesprächen festlegen
- › Insider-Tipps: So bereiten sich Verhandlungsprofis vor!

Erfolgreicher Umgang mit „mächtigen“ Lieferanten

- › Bedürfnisse des Monopol-Lieferanten ermitteln und nutzen
- › Entstehen von Monopolen erkennen und diesen vorbeugen
- › Richtige Konfrontation mit Geschäftszahlen, Schwachstellen oder Alternativen
- › Kompetente Organisation einer Verhandlung mit Monopolisten
- › Macht demonstrieren und Stärke zeigen

Argumentationsaufbau in Jahresgesprächen

- › Argumente auf der Nutzenebene kommunizieren
- › Bausteine für eine überzeugende Argumentation
- › Mit welchen Gründen beginnen – und welche zuletzt?
- › Aussagen in der Verhandlung professionell formulieren

Säulen der Gesprächsführung in Verhandlungen

- › Professionelles Auftreten in Jahresgesprächen
- › „Small Talk“ – die große Kunst des kleinen Dialogs
- › „Wer fragt, der führt“ – die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Die innere Einstellung für das Gespräch aufbauen
- › Forderungen souverän vertreten und Zugeständnisse ausloten
- › Körpersprache einsetzen und Verkäufersignale erkennen

Verhandlungsrhetorik und Kommunikationstechniken

- › Kommunikationsmuster in Verhandlungen verstehen
- › Ein- und Vorwände: auf die richtige Behandlung kommt es an
- › Subtile Verhandlungstricks erkennen und (richtig) entlarven
- › Umgang mit unfairen Manipulationen, Tricks oder Spielchen
- › Souveränes Handeln bei Widerständen und Drohungen



bme.de/ver-lif



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



13. – 14.10.2025
04. – 05.03.2026
25. – 26.06.2026



ONLINE
ONLINE
LEIPZIG



382531037
382630304
352606024



1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



VERHANDELN MIT MONOPOLISTEN

INDIVIDUELLE HANDLUNGSOPTIONEN STATT SCHEIN-PATENTREZEPTE

Das Seminar vermittelt Ihnen Strategien und Taktiken, den ungleichen „Kampf“ mit Monopolisten erfolgreich zu bestehen. Sie lernen, neben „echten“ Monopolen auch „gewachsene“ Monopole zu erkennen und zu beurteilen. Sie lernen, Verhandlungen mit Monopolisten strategisch vorzubereiten und taktisch klug zu führen. Sie üben sich darin, Ihren Wert für den Monopolisten und Ihre Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und auf Ihre Verhandlungsstrategie abgestimmte Argumentationstechniken einzusetzen. Sie erhalten zwar kein Rezept, aber Handlungsoptionen, die Ihnen neue Möglichkeiten eröffnen und Ihr Selbstwertgefühl steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf und der Materialwirtschaft, die mit „echten“ (natürlichen) und „gewachsenen“ Monopolisten arbeiten und verhandeln müssen

METHODIK: Fachvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisbeispiele, Rollenspiele, Filmbeispiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



bme.de/ver-mon

4

SEMINARINHALTE

„Echte“ und „unechte“ Monopole

- › „Echte“ und staatliche Monopole
- › „Unechte“, gewachsene Lieferantenmonopole und ihre Entstehung

Strategie und Taktik für Verhandlungen mit „echten“ Monopolisten

- › Daten- und Fakten-Sammlung
- › Strategische Positionierung des Monopolisten
- › Eigenpositionierung – Bestimmung des Anteils am Monopolisten-Umsatz

Strategien zur Auflösung „unechter“ Monopolisten

- › Identifikation „unechter“ oder selbst gemachter Monopolisten
- › Sondierung alternativer Lieferanten und Beschaffungskosten
- › Möglichkeiten für den Aufbau einer Konkurrenz-Situation
- › Entwicklung der Strategie und Argumentationslinie für die Verhandlung

Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungstest

- › Rollenverteilung im Team
- › Entwicklung von Verhandlungsszenarien
- › Konfrontation mit Geschäftszahlen und Erfolgsmeldungen
- › Konfrontation mit Schwachstellen und Alternativen
- › Konfrontation mit dem beschlossenen Einkaufsbündnis
- › Argumentation des Umsatzverlustes für den Monopolisten
- › Videofilm: Analyse von „mächtigen“ Verhandlern

Psychologische Verhandlungsführung

- › Erkenntnisse aus der Psychologie für Ihren Umgang mit Monopolisten
- › Bedürfnisse der Monopolisten erkennen und gekonnt einsetzen
- › Wie das Reptiliengehirn den Monopolisten beeinflusst – Ihnen aber helfen kann
- › Die Persönlichkeitstriangel eines Monopolisten

Besondere Strategien und Taktiken im Umgang mit Monopolisten

- › Situation und Positionen
- › Strategie bei Verhandlungen unter Druck
- › Das Pendelprinzip – aus Schwächen Stärken machen
- › Zusammenspiel verschiedener Strategien und Taktiken
- › Nicht nur Preise sind verhandelbar
- › Videofilm: Durchsetzen und Erreichen von Zielen

Verhandlungstechniken für Profis – Wege aus der Sackgasse

- › Botschaften verstehen und einsetzen
- › Agieren statt reagieren
- › Aktive Gesprächsführung
- › Argumente und Gegen-Argumente
- › Stillstand bei Verhandlungen
- › Erfolgreiche Tipps und Tricks

Umgang mit Einschüchterung und Manipulation

- › Arten der Manipulation
- › Unfairen Tricks begegnen
- › Abwehr von Einschüchterung

Stark ist, wer sich stark denkt

- › Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Durchsetzungskraft
- › Wie bin ich? Machtvoll oder machtlos?
- › Wege aus der eigenen Unsicherheit
- › Ich bin, was ich denke – mentale Vorbereitung



- + Sie lernen, wie Sie Monopolisten auf Augenhöhe begegnen können!
- + Sie erfahren, welche Strategien und Wege Sie nutzen können!
- + Sie trainieren, wie Sie aus einer vermeintlich schwächeren Position Ihre Ziele erreichen können!



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



26. – 27.11.2025
16. – 17.04.2026



STUTTGART
FRANKFURT



352511044
352604013



1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VOM VERHANDLUNGSPROFI ZUM BEZIEHUNGSMANAGER IM EINKAUF

SO WERDEN SIE ZUM „PREFERRED CUSTOMER“ IHRER LIEFERANTEN

Die Rolle des Einkaufs ist im Wandel. Während früher knallharte Preisverhandlungen im Vordergrund standen und der Einkauf auf die Erreichung seiner KPI und Kosteneinsparungen fokussiert war, müssen heute viele Firmen bängen, überhaupt (rechtzeitig) beliefert zu werden. Die Krisen der vergangenen Jahre haben die Verletzlichkeit der Lieferketten offengelegt: Materialknappheit, logistische Verzögerungen, Fachkräftemangel – all das führt dazu, dass mittlerweile die Versorgungssicherheit wieder in den Fokus gerückt ist. Auch das Lieferkettengesetz setzt eine engere Bindung und einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Einkauf und Lieferanten voraus. All das führt zu einer Verschiebung in den Machtverhältnissen zwischen Einkauf und Lieferant. Der Einkauf ist auf das Wohlwollen seiner Lieferanten angewiesen und muss daher die Beziehungen stärken, um (bevorzugt) beliefert zu werden. Wie man eine nachhaltige und wertschätzende Lieferantenbeziehung aufbaut, ohne dabei in eine Position der Schwäche zu geraten, lernen Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem Strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die ihre Lieferantenbeziehungen verbessern möchten

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele, und Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Stefan Kaiser



bme.de/ver-bzm

SEMINARINHALTE

Vom Verhandlungsprofi zum „preferred customer“

- Neues Kompetenzprofil für Verhandlungen
- Innere Einstellung und Wirkung
- Unbewusste Kompetenz
- Rhetorik zielführend einsetzen
- HARVARD-Elemente erfolgreich nutzen
- Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung aufbauen/pflegen
- Den Balanceakt des „preferred customer“ erfolgreich meistern
- Qualifizierungsfaktoren zur Lieferantenauswahl lokalisieren, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern
- Selbstreflexion in der Verhandlung (Selbst- und Fremdwahrnehmung)

Erfolgsfaktoren von Verhandlungen in „Multiplen-Krisen-Situationen“

- Von der Ausgangslage über die Zieldefinition zur Umsetzung, signifikante Einkaufshebel nutzen
- Die Machtverteilung in Zeiten von Multiplen-Krisen-Situationen optimal einsetzen
- Ziele clever definieren mit der SMART-Methode, BATNA & ZOPA umsetzen
- Motive mithilfe der SWOT-Analyse erkennen und nachhaltig nutzen
- Verhandeln im Team (Chancen und Risiken steuern), Teamzusammensetzung/Coaching
- Umgang mit „Back Scratching“ im eigenen Unternehmen (Tipps und Tricks)
- Professionelle Vorbereitung von Remote-/Video-Verhandlungen
- Perfekte Ausprägung und Umsetzung von Strategie und Taktik

Herstellen von Versorgungssicherheit in Krisensituationen

- Verhandlungen mit div. Arten von Monopolisten (vom reinen Bestellen zum Lieferantenmanagement)
- Preiserhöhungen abwehren und Versorgungssicherheit erzeugen in Krisensituationen
- Souveränität im Umgang mit Lieferkettenabriss und Versorgungsengpässen
- Kontinuität der Beschaffung/Versorgungssicherheit sicherstellen

Das Lieferkettengesetz und die Auswirkung auf die Lieferantenbeziehung

- Was bedeutet das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) für den Einkauf?
- Chancen und Risiken des LkSG
- Professioneller Umgang mit dem LkSG im Hinblick auf die Lieferantenbeziehung

Profiling im Einkauf – das Gegenüber besser verstehen

- Nonverbale Kommunikation beherrschen und verstehen
- Ansätze aus der Welt der Persönlichkeitsmodelle
- Erkennen der Typologie der Verhandlungspartner und die erforderlichen Maßnahmen
- Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung (Beziehungen sind gut, Partnerschaften sind besser)
- Einsatz der Transaktionsanalyse in der Verhandlung (am Bsp. GROW-Modell)
- Einsatz psychologischer Verhandlungswerkzeuge
- Trainingsmethode für emotionale Intelligenz/Empathie
- Ankereffekte und Priming erfolgreich einsetzen
- Eskalations- und Konfliktmanagement



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



08. – 09.09.2025
27. – 28.04.2026



MAINZ
HAMBURG



352509044
352604029



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



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



VERHANDLUNGSTECHNIK UND GESPRÄCHSFÜHRUNG FÜR FRAUEN IM EINKAUF DURCHSETZEN UND ERFOLGREICH SEIN!

Als Einkäuferin sehen Sie sich oft mit Verhandlungssituationen und (meist) männlichen Verhandlungs- und Gesprächspartnern konfrontiert. Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten und Strategien und Taktiken zu erarbeiten. Sie erfahren, wie Sie souverän auf unerwartete Situationen und auf Angriffe gelassen reagieren können. Sie lernen, wo die Unterschiede in der Kommunikation/Verhandlung zwischen Männern und Frauen liegen. Sie nutzen Ihre Stärken gezielt und behaupten sich als Frau, ohne sich zu verbiegen. In praxisorientierten Rollenspielen erkennen Sie, wo Ihre Stärken liegen und wie Sie an Ihrem Auftreten feilen können. Dies sind wichtige berufliche Schlüsselqualifikationen.

Im Seminar haben Sie die Gelegenheit mit anderen Power-Frauen aus der Einkaufswelt zu netzwerken und sich Best-Practices anzueignen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiterinnen in Einkauf und Materialwirtschaft, für die Verhandlungen und Gesprächsführung zum Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit zählen. Frauen, die täglich vor der Situation stehen, in einer Männerdomäne zu agieren und um deren unterschiedliche Verhaltensweisen wissen.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen, Rollenspiele: Verhandlungen mit Video-Analyse (auf Wunsch)

SEMINARLEITUNG: Sibylle May oder Christiane von Schönberg



bme.de/ver-fra

SEMINARINHALTE

Frauen verhandeln anders – Männer auch

- › Worin bestehen die Unterschiede des weiblichen und männlichen Verhandlungsstils?
- › Durchschauen Sie die Taktiken der Männer
- › Lernen Sie, Ihre Stärken zu „verkaufen“

Kommunikationskompetenz in Verhandlungen und Gesprächen

- › Wie kommunizieren Männer und wie kommunizieren Frauen?
- › Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- › Was ist in Bezug auf die Sach- und Beziehungsebene zu beachten?
- › Die Voraussetzungen für eine Win-Win-Situation
- › Guter Start und in Erinnerung bleibender Schluss
- › Werden Sie sich Ihrer Stimme und Körpersprache bewusst

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlung

- › Checkliste für den Gesprächsaufbau
- › Wer fragt, der führt
- › Mit aktivem Zuhören zum Erfolg
- › Gewinnen mit dem kontrollierten Dialog
- › Kommunikative Verhandlungsskiller erkennen
- › Wie Sie Körpersignale Ihres Gegenübers richtig deuten
- › Verabschieden Sie sich von Ihrem Harmoniebedürfnis
- › Bis hierhin und nicht weiter: Grenzen ziehen

Das Harvard-Modell

- › Vor- und Nachteile in der Verhandlungspraxis
- › Das Win-Win-Prinzip
- › Interesse und Position
- › Was Sie noch vom Harvard-Modell lernen können

Gespräche und Verhandlungen

- › Vorbereitung – ohne läuft nichts
- › Die einzelnen Phasen der Verhandlung
- › Abschluss und Umsetzungsplan
- › Nachbereitung nicht vergessen
- › Ein paar hilfreiche Dinge am Rande
- › Welche Taktik ist wann sinnvoll?

Punkten Sie mit guter Argumentationstechnik

- › Einwände als Signal betrachten
- › Wie Sie sachlich mit Einwänden umgehen
- › Argumentieren und nicht verteidigen
- › Der logische Aufbau einer Argumentationskette
- › Sagen Sie, was Sie wollen, und Sie bekommen, was Sie möchten

Schwierige Situationen meistern

- › So arbeiten Sie an Ihrer Akzeptanz als Frau und setzen sich durch
- › Wie Sie souverän mit Angriffen umgehen
- › Auf die Gegenseite konzentrieren
- › Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- › Ihre Einstellung bestimmt den Erfolg – Ihren Erfolg können Sie programmieren



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



02. – 04.09.2025
26. – 28.11.2025
11. – 13.03.2026
24. – 26.06.2026

WIESBADEN
HAMBURG
STUTTGART
ONLINE



352509006
352511043
352603018
382630629

1.895,-
1.895,-
1.895,-
1.895,-

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERHANDELN IM INDIREKTEN EINKAUF

Verhandlungen im Indirekten Einkauf/Dienstleistungseinkauf haben eigene Regeln und sehr verschiedene Verhandlungspartner. Die Verhandlungsgegenstände sind nicht immer vergleichbar und manchmal befinden sich diese auch in einem monopolistischen Markt. Diese Regeln zu erkennen und sich auf die besonderen Verhandlungssituationen einzustellen und damit sicherer und erfolgreicher zu verhandeln, ist das Seminarziel. Besonderer Wert liegt auf dem Übungsteil: Hier haben Sie die Möglichkeit, Ihr erlerntes Wissen in Übungen zu festigen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Indirekten Einkauf, die Verhandlungen führen

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

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (Seite 151).



bme.de/ver-ind

SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für die Verhandlung

- › Mein Rollenverständnis im Beschaffungsprozess
- › Bestelle ich oder kaufe ich ein?
- › Struktur einer Einkaufsverhandlung
- › Analyse der Angebote – wo stecken die Preistreiber?

Ziele der Einkaufsverhandlung

- › Welche Ziele habe ich, welche meine internen Kunden?
- › Maximal-Ziel, Minimal-Ziel
- › Das Gesetz der Reziprozität
- › Mentale Ziele, denn mein Denken beeinflusst die Verhandlung

Was lässt sich verhandeln?

- › Preisverhandlungen
- › Wenn beim Preis nichts mehr geht – nicht nur Preise sind verhandelbar
- › Die Preisgrenzen der Gegenseite ausloten

Besonderheiten des Indirekten Einkaufs

- › Komplexität verringern
- › Versteckte Kosten in die Verhandlung einbeziehen
- › Spezielles Wording
- › Marktmacht stärken durch mehrere Angebote
- › Vergleichbarkeiten herstellen

Monopole und Jahresgespräche

- › Jahresgespräche, die eine Langzeitwirkung haben
- › Monopole erkennen und langfristig bearbeiten
- › Besondere Verhandlungsformen im Monopol-/Oligopol-Markt



- + Praktische Übungen zur Festigung des Erlernten
- + Übertragbare Beispiele aus den Bereichen: Agentur, Beratung, Reiseleistung, Bauleistung
- + Eigene Beispiele sind willkommen
- + Erarbeiten einer individuellen Verhandlungsscheckliste



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

			zzgl. MwSt.	
11. – 12.09.2025	NÜRNBERG	352509017	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
08. – 09.12.2025	DÜSSELDORF	352512022	1.495,-	
03. – 04.02.2026	FRANKFURT	352602002	1.495,-	
07. – 08.05.2026	ONLINE	382630510	1.495,-	



VERHANDLUNGSFÜHRUNG BEIM EINKAUF VON IT

Sie lernen, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen. Sie lernen außerdem, wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die mit dem Einkauf von IT für das eigene Unternehmen befasst sind und die Kenntnisse bei der Verhandlungsführung in diesem Segment entweder aufbauen oder vervollständigen wollen

METHODIK: Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



bme.de/ver-vit

SEMINARINHALTE

Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche

- › Die IT-Branche heute und wie man den Überblick behält
- › Information finden und nutzen
- › Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- › Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Verhandlungsspielräume schaffen

- › Kommunikation und Zielsetzung mit der IT
- › Auswahlkompetenz: Wie mache ich den passenden Anbieter aus?
- › Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?

Vergleichbarkeit schaffen

- › Anfrage versus Ausschreibung: Was führt zum Erfolg?
- › Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- › Angebotsanalyse mithilfe der Bewertungsmatrix
- › Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

Vorbereitung ist alles

- › Übergang zu den Verhandlungen
- › Kennzahlen nutzen
- › Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- › Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- › Eigene Hürden überwinden
- › Ziele und Interessen festlegen
- › Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

- › Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern: die 12 wichtigsten Taktiken
- › Die Tricks des Verkaufs durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- › Praktisches Üben in Rollenspielen



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



29. – 30.09.2025
24. – 25.11.2025
24. – 25.03.2026
07. – 08.07.2026



HAMBURG
MANNHEIM
ONLINE
STUTTGART



352509043
352511034
382630328
352607007



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG IM STATIONÄREN HANDEL, E-COMMERCE UND GROSSHANDEL

Dieses Training vermittelt praxisorientierte Techniken der Verhandlungsführung, die speziell auf die Bedürfnisse des Handels ausgerichtet sind. Die Teilnehmer lernen Verhandlungen strukturiert vorzubereiten, Einwände effektiv zu behandeln und bewährte Verhandlungstechniken zielgerichtet einzusetzen. Der hohe Praxisbezug, unterstützt durch realitätsnahe Beispiele aus dem stationären Handel und E-Commerce, stellt sicher, dass die Teilnehmer das Erlernte direkt in ihrer beruflichen Praxis anwenden können.

ZIELGRUPPE: Einkäufer aus dem stationären Handel, E-Commerce und Großhandel, die ihre Verhandlungskompetenz ausbauen und erfolgreich in der Praxis umsetzen möchten

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisnahen Übungen und Fallbeispielen

SEMINARLEITUNG: Sven Bogatzki



bme.de/ver-hdl

SEMINARINHALTE

Verhandlungsvorbereitung

- › Strukturierte und zielführende Vorbereitung
- › Phasenmodell der Verhandlung
- › Analyse und Optimierung der Verhandlungsphasen
- › Identifikation der eigenen Verhandlungsposition im Wettbewerb des Handels
- › Zieldefinition
- › Verkäufertypen erkennen und gezielt darauf eingehen

Einwandbehandlung

- › Die Bumerangtechnik: effektiver Umgang mit Einwänden
- › Angepasste Einwandbehandlung
- › Empathie und Perspektivwechsel
- › Faktenbasierte Argumentation

Verhandlungstechniken

- › Ankertechnik: besonders nützlich bei preisgetriebenen Verhandlungen
- › Basartechnik: flexibles Verhandeln bei dynamischen Preisbedingungen
- › Harvard-Konzept: Win-Win für nachhaltige Geschäftsbeziehungen
- › Framing: geschicktes Lenken des Gesprächs
- › Verhandlungsstile: kooperativ vs. konfrontativ, hart vs. weich

Abschluss der Verhandlung

- › Den richtigen Zeitpunkt erkennen
- › Strategien für die Endphase
- › Optimierung durch effektive Nachbereitung



- + Erweiterung der Verhandlungskompetenzen
- + Anwendung von gezielten Verhandlungstechniken
- + Geschickte Fragen und Strategien
- + Souveräne Einwandbehandlung
- + Klare Zieldefinition und Maximierung der Ergebnisse



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

21. – 22.10.2025 12. – 13.03.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MwSt. 382531032 1.495,- 382630314 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
Nächster PRÄSENZ-TERMIN im zweiten Halbjahr 2026				

EINKAUF – DIREKTES MATERIAL

BME-Masterclass: Einkauf von Handelswaren..... 134

METALLE UND METALLTEILE

Stahleinkauf kompakt..... 135

Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung 136

BME-Masterclass: Einkauf von Stahl und anderen
metallischen Werkstoffen..... 137

Strategische Beschaffung von Industriemetallen 138

Kostenoptimierung Schmiedeteile..... 140

Fundierte Guss-Wissen für den Einkauf 141

Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und
Umformteile 196

KUNSTSTOFFE, KUNSTSTOFFTEILE UND CHEMIE

Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf 142

Verhandeln in Kunststoffeinkauf – so erzielen Sie Erfolg... 143

Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile..... 144

Technisches Grundwissen für den Einkauf:
Kunststoff-Bauteile 195

Verpackungswissen für Einkauf und Logistik..... 182

Verpackungskosten senken..... 183

BME-Masterclass: Einkauf von Kunststoffverpackungen ... 184

BME-Masterclass: Neues Risikomanagement
im Chemie-Einkauf..... 145

Chemie-Wissen für den Einkauf 194

ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN

BME-Masterclass: Einkauf von Elektronik 146

Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf..... 147

Kostenreduzierungspotenziale bei E-Containern
und Schaltanlagen wirkungsvoll heben..... 148

Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren..... 190

Technikwissen für den Einkauf: Frequenzumrichter 191

Technisches Grundwissen für den Einkauf –
Bauteile der Elektronik 192

Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf .. 193





BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON HANDELSWAREN

WETTBEWERBSFÄHIG BLEIBEN DANK HANDEL

Dass in den letzten Jahren die Aufgabenvielfalt des Einkaufs zugenommen hat, ist nichts Neues. Oft wird aber vergessen, dass sich der Einkauf mittlerweile nicht nur um die Beschaffung von Leistungen und Produkten für das eigene Unternehmen kümmern muss. Auch die Beschaffung von Handelswaren, also Leistungen und Produkte, die an Kunden weitergegeben werden, wird immer wichtiger. Nun reicht es nicht mehr, die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens zu erfüllen. Stattdessen muss sich der Einkauf auch als verlängerter Arm der Kunden, aber auch eigener Bereiche sehen. Da Handelswaren oft Zukaufteile oder Komplettärprodukte sind, müssen Einkäufer die jeweils zugehörigen Hauptprodukte im Auge behalten, was ihren Handlungsspielraum einschränkt und die Verhandlungsmacht der Lieferanten vergrößert. Diese Masterclass geht auf die Herausforderungen ein, mit denen Einkäufer von Handelswaren in diesem Kontext besonders oft konfrontiert sind.

ZIELGRUPPE: Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die Teile, Produkte und Leistungen beschaffen müssen, die für die Weitergabe an externe Kunden bestimmt sind, sowie Verantwortliche für den Projekteinkauf in allen Arten produzierender Unternehmen.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele



INHALTE

- Wettbewerbsfähig bleiben dank Handel – Strategien und Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Handelswarenbeschaffung
- Lieferantenmanagement und Risikomanagement beim Einkauf von Handelswaren
- Customer Dictated Material: Umgang mit Kundenvorgaben bei Handelswaren
- Effiziente Beschaffungsprozesse im Einkauf von Handelswaren: Prozesse optimieren und Kosten sparen
- Besondere Vertragsinhalte und Haftungsfragen beim Einkauf von Handelswaren/Copyrightfragen: Mit Rechtssicherheit Streitigkeiten vermeiden und Geschäftsbeziehungen absichern
- Bedarfe gemeinsam mit den anderen Bereichen festlegen: Durch abteilungsübergreifende Zusammenarbeit Bedarfe erfolgreich festlegen und effektiver beschaffen
- Global Sourcing im Handelswareneinkauf: Kosten senken, Beschaffung diversifizieren
- Sicherstellung der Qualität der Handelswaren durch cross-funktionale Zusammenarbeit: Effektive Maßnahmen
- Wettbewerbsvorteile beim Handelswareneinkauf durch den Einsatz von KI



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de

29. – 30.06.2026	ONLINE	382610607	zzgl. MwSt. 1.595,-



STAHEINKAUF KOMPAKT

ESSENZIELLES WISSEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER IM STAHEINKAUF

Damit Sie sich auf dem Stahlmarkt besser zurechtfinden, beschäftigen Sie sich im Seminar mit den für den Stahleinkauf wichtigsten Themen. Sie besuchen die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp oder den Hüttenwerken Krupp Mannesmann und erhalten essenzielle Informationen zum Werkstoff Stahl. Unsere Referenten geben Ihnen einen kompakten Überblick über die Stahlwelt (Marktstrukturen, Preisstrukturen und Rahmenbedingungen) sowie entsprechende Einkaufsstrategien und -instrumente.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger im Bereich Stahleinkauf sowie alle am Stahleinkauf beteiligten Fachkräfte, die einen Überblick über diese hoch-volatile Materialgruppe erhalten und ihr Wissen zu Markt und insbesondere Werkstoff auffrischen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Workshop, Checklisten

Werksbesichtigung: Bitte tragen Sie zur Besichtigung festes, geschlossenes Schuhwerk und körperbedeckende, schmutz-unempfindliche Kleidung.

SEMINARLEITUNG: Oliver Ellermann, RA Tim Lieber, Prof. Dr. Joachim Lueg und Dominik Henne



bme.de/bek-stk

SEMINARINHALTE

Die Struktur des Stahlmarktes

- › Stahl-Landkarte: wichtige Länder, Akteure, Beschaffungsmärkte
- › Struktur der Stahlindustrie in Deutschland und Europa
- › Entwicklung der stahlverarbeitenden Wirtschaftszweige
- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage sowie die wichtigsten Einflussfaktoren
- › Die Rolle Chinas auf dem Stahlmarkt

Preisentwicklungen heute und morgen

- › Kostentreiber bei der Stahlproduktion
- › Entwicklungen bei Vorprodukten und Stahlpreisen
- › Indikatoren zur Bewertung der weiteren Stahlpreisentwicklung
- › Informationsbeschaffung und -bewertung
- › [Link-/Adressliste zu Informationsquellen](#)

Beschaffungsformen rund um Stahl

- › Stahldistribution: Markt, Teilnehmer und Begrifflichkeiten
- › Geschäftsformen in der Stahldistribution
- › Stahlbeschaffung über Direktgeschäft, Stahl-Service-Center & Co.

Optimierung der gesamten Supply Chain in Zusammenarbeit mit Herstellern und Handel

- › Zusammenarbeit mit den Stahlhändlern
- › Das Wertschöpfungsnetz des Handels nutzen
- › Optimierung der gemeinsamen Bedarfsplanung

Den Stahleinkauf rechtlich absichern

- › Update nationales und internationales Kauf- und Handelsrecht
- › Zusammenspiel von Verkaufs- und Einkaufsbedingungen
- › Langzeit-Rahmenverträge: typische Stolperfallen vermeiden
- › Umgang mit einseitigen Vertragsanpassungen
- › [Checkliste zu typischen Stolperfallen](#)

Kurzworkshop: Rechtsfragen Stahleinkauf

- › Am realistischen Praxisfall schildert unser Rechtsanwalt die wichtigsten Dinge, die Sie beim Stahleinkauf beachten müssen.

Werkstoffwissen für den Einkauf: Stahl

- › Überblick zu Stahlsorten und Stahlgruppen
- › Einordnung und Bewertung der unterschiedlichen Stahlprodukte: Bleche, Rohre, Walzdraht, Form-, Blank- und Profilstähle, Guss- und Schmiedeteile
- › Herstellungsverfahren im Vergleich, Weiterverarbeitung und Prüfung
- › Technologietrends: Weiterentwicklung von Werkstoff und Bauteilen

Strategischer Stahleinkauf trotz volatiler Märkte

- › Der Stahlmarkt aus Sicht des Einkaufs: Beobachtung und Einschätzung
- › Bedeutung von Kostenentwicklungen bei Rohstoffen und Vorprodukten
- › Entwicklung, Ausrichtung und Anpassung der Materialgruppenstrategie

Einkaufsinstrumente zur Preis- und Mengenabsicherung

- › Aufbau und Optimierung des Lieferantenportfolios
- › Optimierung der Bedarfsstruktur
- › Zusammenarbeit mit Stahlhandel und Stahl-Service-Centern
- › Value Management als Mittel zur Materialkostensenkung
- › Möglichkeiten zur Preisabsicherung



+ Lebendige Praxis statt grauer Theorie!

Zum Abschluss des ersten Seminartages besuchen Sie die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp und haben so die Möglichkeit, Stahlherstellung live zu erleben.

In Kooperation mit:



BDS AG – Bundesverband
Deutscher Stahlhandel



25. – 26.11.2025
24. – 25.03.2026
09. – 10.06.2026

DUISBURG
DUISBURG
DUISBURG

352511048
352603036
352606033

1.795,-
1.795,-
1.795,-

PRÄSENZ:

1. Tag: 11.00 – ca. 18.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STRATEGISCHE STAHL- UND ROHSTOFFBESCHAFFUNG

SOURCING-STRATEGIEN – ABSICHERUNGSTRUMENTE – RISIKOMANAGEMENT

Das Seminar vermittelt praxisnahes Know-how beim globalen Einkauf von Stahl und Rohstoffen. Sie informieren sich über die aktuelle Markt- und Preislage und erfahren, wie erfolgreiche Strategien und Instrumente in der Stahl- und Rohstoffbeschaffung eingesetzt werden. Sie erfahren außerdem, wie Sie eine kostenoptimale Versorgung sicherstellen und welche Möglichkeiten Ihnen bei Preis- und Materialkostensteigerungen, Lieferverzug und Risikoabsicherung zur Verfügung stehen. Die Auswirkungen aktueller Krisen werden ebenfalls behandelt. Darüber hinaus betrachten wir Green Steel in Hinblick auf Kostenstrukturen und den aktuellen Status der Einführung am Markt. Am Ende der Veranstaltung können Sie Vorstellungen entwickeln, wie ein modernes Beschaffungskonzept bei Ihnen aussehen könnte.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar wurde konzipiert für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf von Stahl und Rohstoffen, Global Sourcing, Einkauf, strategischer und operativer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management sowie Projektmanagement Einkauf.

METHODIK: Praxisnähe durch Vorträge, Praxis- und Fallbeispiele. Sie können mit den Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: Thomas Heyden, Holger Rogge



SEMINARINHALTE

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends im Stahl- und Rohstoffmarkt

- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt
- › Auswirkungen der globalen Angebots- und Nachfragedynamik auf dem Beschaffungsmarkt in Deutschland
- › Kräftespiel der Marktteilnehmer: Produzenten, Handel und Verbraucher
- › Edelstahlbedarf und -verwendung
- › Green Steel: aktueller Status und Ausblick

Preisbildung

- › Hintergründe
- › Risikofaktoren
- › Status Stahlpreise weltweit
- › Preisvergleich konventionell vs. Green Steel

Partnerschaften und Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette

- › Versorgungssicherheit durch langfristige Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- › Analyse der Beschaffungsprozesse
- › Konzeption von Partnerschaften am Beispiel Stahlbeschaffung
- › Kosten- und Nutzenbetrachtung
- › [Praxisbeispiel](#)

Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

- › Auswirkungen der Stahl- und Rohstoffpreisentwicklung auf die Lieferkette
- › Aktuelle und zukünftige Preisentwicklungen für ausgewählte Rohstoffe
- › Weitergabe der Rohstoffkostensteigerungen an die Abnehmer
- › Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

Absicherungsmittel und Instrumente gegen Preisschwankungen

- › Wie Sie das Risiko steigender Stahl- und Rohstoffpreise auffangen können
- › Strategien gegen Preiserhöhungen
- › Welche Absicherungsinstrumente können Sie bei Preisschwankungen nutzen?
- › [Mit Checkliste für die Praxis](#)

Weltweite Stahlbeschaffung – Methoden und effiziente Beschaffungsstrategien

- › Systematische Betrachtung des Weltstahlmarktes: Länder, Anbieter und Produkte
- › Beschaffungsmarktforschung: Instrumente und Prozesse bei der globalen Stahlbeschaffung
- › Systematischer Aufbau von weltweiten Lieferantenbeziehungen

Effizientes Risikomanagement bei der Stahl- und Rohstoffbeschaffung

- › Markt- und Preisentwicklungen: Einfluss der Rohstoffpreise und des US-Dollar auf die Beschaffung
- › Bestimmung der Risikopositionierung und Festlegung der Ziele
- › Aufbau einer effizienten Risikomanagementstrategie

Aufbau einer optimalen Beschaffungsstrategie

- › Entwicklung einer „Mind-Map“ als Baustein für die optimale Beschaffungsstrategie
- › Aufbau einer modernen Beschaffungsstrategie, die die Gegebenheiten des Marktes berücksichtigt

Möglichkeiten der Risikoabsicherung mittels Rohstoff-Hedging

- › Absicherung versus Spekulation
- › Wie Sie bei ausgewählten Rohstoffgruppen Hedgingkonzepte effizienter einsetzen
- › Reduzierung des Rohstoffpreisiskos durch Hedging
- › [Praxisbeispiel](#)

08. – 09.10.2025 21. – 22.04.2026	ONLINE ONLINE	382531008 382630412	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	ONLINE: 1. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr 2. Tag: 10.00 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS EINKAUF VON STAHL UND ANDEREN METALLISCHEN WERKSTOFFEN

AKTUELL KRITISCHE FRAGEN/GLOBALE ENTWICKLUNGEN UND RISIKEN

Die konjunkturelle Krise und die aktuellen Zollstreitigkeiten treffen den Stahlmarkt mit voller Wucht. Unternehmen sind bei Stahlkäufen wieder stärker gezwungen, auf den Preis zu achten. Gleichzeitig hat es auf der Angebotsseite starke Konsolidierungen gegeben und werden die Forderungen an die Nachhaltigkeit bei der Herstellung und der Nutzung von Stahl immer strenger. Für den Einkauf wird es immer schwieriger, Savings, Nachhaltigkeitsanforderungen und Verfügbarkeit unter einen Hut zu bringen. In dieser Masterclass schauen wir uns an, wie dieser schwierige Spagat gelingen kann.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fach- und Führungskräfte der Stahl verarbeitenden Industrien und des Stahlhandels. Wir erwarten all diejenigen, die maßgeblich am strategischen Stahleinkauf in ihrem Unternehmen beteiligt sind und/oder ein konzentriertes Update zu den Marktentwicklungen und Handlungsstrategien des Einkaufs suchen: Mitglieder der Geschäftsleitung, Einkaufsleiter, Supply Chain Manager, Stahleinkäufer, Commodity Manager Stahl, Global Sourcing Supply Chain Management, Einkaufsentscheider im Projekteinkauf, Qualitätsmanagement

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte



bme.de/stahleinkauf



5

Einkauf –
Direktes Material

INHALTE

- › Überblick: Geflecht Stahlhersteller, Nachfrager und Händler
- › Aktuelle Entwicklungen bei regionalen Brennpunkten
- › Welche Informationsquellen nutze ich als Stahleinkäufer?
- › Aktuelle Entwicklung der globalen Wirtschaft und Auswirkung auf den Stahlmarkt
- › Stahleinkauf bei Schmitz Cargobull – ein Praxisbericht
- › Rolle des Stahlhandels in Abgrenzung zu den Stahlherstellern
- › Wie der Einkauf eine größere Rolle bei der Spezifikation gegenüber der Fachabteilung spielen kann
- › Umgang mit und Entsorgung von Stahlschrott
- › Grüner Stahl und Sustainability
- › Rechtliche Fallstricke und Trends beim Stahleinkauf
- › Risikomanagement für den Stahleinkauf (Beispiel Hedging)
- › Szenarien für die nächsten fünf Jahre: Mögliche Entwicklungen des Stahlmarktes und die Auswirkungen



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



28. – 29.10.2025
09. – 10.02.2026



DÜSSELDORF
ONLINE



382511005
382610203



1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/stahleinkauf



STRATEGISCHE BESCHAFFUNG VON INDUSTRIEMETALLEN

SOURCING-STRATEGIEN – ABSICHERUNGSTRUMENTE – RISIKOMANAGEMENT

Das Seminar vermittelt praxisnahes Know-how beim globalen Einkauf von Industriemetallen. Sie informieren sich über die aktuelle Markt- und Preislage und erfahren, wie erfolgreiche Strategien und Instrumente in der Beschaffung eingesetzt werden. Sie erfahren außerdem, wie Sie eine kostenoptimale Versorgung sicherstellen und welche Möglichkeiten Ihnen bei Preis- und Materialkostensteigerungen, Lieferverzug und Risikoabsicherung zur Verfügung stehen. Darüber hinaus behandelt das Seminar, welchen Einfluss die neue „EU-Verordnung zur Festlegung von Pflichten in der Lieferkette von Konfliktmineralien“ für den Einkauf hat.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar wurde konzipiert für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf von Industriemetallen und Rohstoffen, Global Sourcing, strategischer und operativer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management sowie Projektmanagement.

METHODIK: Praxisnähe durch Vorträge, Praxis- und Fallbeispiele.
Sie können mit dem Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge

bme.de/bek-inm

SEMINARINHALTE

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends auf dem Markt für Industriemetalle

- › Bedarf und Verwendung von Industriemetallen
- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt
- › Auswirkungen der globalen Angebots- und Nachfragedynamik auf dem Beschaffungsmarkt in Deutschland
- › Kräftespiel der Marktteilnehmer: Produzenten, Distribution und Verbraucher

Partnerschaften und Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette

- › Analyse der Beschaffungsprozesse
- › Versorgungssicherheit durch kooperative Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- › Konzeption von Partnerschaften am Beispiel Industriemetalle
- › Chancen und Risikobetrachtung
- › Praxisbeispiel

Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

- › Auswirkungen der Preisentwicklung auf die Lieferkette
- › Aktuelle und zukünftige Preisentwicklungen für ausgewählte Rohstoffe
- › Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

Absicherungsmittel und Instrumente gegen Preisschwankungen

- › Wie Sie das Risiko steigender Rohstoffpreise auffangen können?
- › Strategien für/gegen Preiserhöhungen
- › Welche Absicherungsinstrumente können Sie bei Preisschwankungen nutzen?
- › Mit Checkliste für die Praxis

Weltweite Beschaffung von Industriemetallen – Methoden und effiziente Beschaffungsstrategien

- › Systematische Betrachtung des Weltmarktes von Industriemetallen
- › Beschaffungsmarktforschung: Instrumente und Prozesse bei der globalen Beschaffung von Industriemetallen
- › Besonderheiten in der Differenzierung innerhalb des Global Sourcing
- › Systematischer Aufbau von weltweiten Lieferantenbeziehungen



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



Welchen Einfluss hat die EU-Verordnung (gültig seit 01.01.2021) zur Festlegung von Pflichten in der Lieferkette von Konfliktmineralien?



11.11.2025
12.03.2026



ONLINE
ONLINE



382531106
382630315



895,-
895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr

BME MARKET RESEARCH

MIT FUNDIERTEM WISSEN ZUR GEEIGNETEN ERFOLGSSTRATEGIE

Der Einkauf wird oftmals als selbstverständlich betrachtet, dabei ist er Dreh- und Angelpunkt der Wertschöpfungskette; aber wie gut ist die eigene Einkaufsperformance? Wo liegt Optimierungspotenzial? Welche Innovationen machen für uns besonders Sinn? Der BME erhebt im Rahmen seiner Market Research Services ein breites Spektrum an professionellen Kennzahlen und Marktinformationen, die Einkaufsentscheider im strategischen und operativen Geschäft unterstützen und sie im Wettbewerb nach vorne bringen.

BME-BENCHMARK TOP-KENNZAHLEN IM EINKAUF INKL. DATENPAKET

Mit seinem **BME-Benchmark Top-Kennzahlen im Einkauf** definiert der BME Standards für die Messung der Leistung und Qualität der Beschaffung und ermöglicht den anonymen Vergleich mit der Konkurrenz.

Durchschnittswerte

Der Benchmark beinhaltet die **Durchschnittswerte** aller teilnehmenden Unternehmen und Mittelwerte der einzelnen Branchengruppen und Umsatzklassen, um eine geeignete Vergleichsbasis zu schaffen. Die Bandbreite der Performanceergebnisse wird für jede Kennzahl ersichtlich und ermöglicht, die eigene Position im Wettbewerb zu erkennen und in welchen Bereichen Optimierungspotenzial besteht.



„Best in Class“-Werte

Neben den Durchschnittswerten veröffentlicht der BME eine Ausgabe mit den **„Best in Class“-Werten**, in der die besten Ergebnisse je Kennzahl im Einzelnen abgebildet werden. Eine solche Aufstellung lässt Rückschlüsse zu, wie viel Potenzial in Ihrem Einkauf steckt, wo Sie im Vergleich zu den Besten stehen und welche Ergebnisse mit optimierten Prozessen potenziell erreichbar sind.

Turnus: jährlich | Einzelausgabe: 1.795,- € zzgl. MwSt. | Paket: 2.995,- € zzgl. MwSt.

BME-BENCHMARK FIRMENFAHRZEUGE INKL. DATENPAKET

Der **BME-Benchmark Firmenfahrzeuge** enthält strategische Kennzahlen zu Kosten, Prozessen, Organisation und Vertragsmanagement, die bei den teilnehmenden Unternehmen abgefragt wurden. Darüber hinaus berücksichtigt der Benchmark neben Pkw-Fuhrparks und E-Mobilitätskonzepten erstmals auch Nutzfahrzeuge. Damit bietet er fundierte Einblicke in aktuelle Entwicklungen und bewährte Best Practices.

Turnus: jährlich | Preis: 1.380,- € zzgl. MwSt.

BME-BENCHMARK GEHÄLTER IM EINKAUF INKL. DATENPAKET

Basierend auf einer der größten Gehaltsumfragen im Einkauf erhalten Nutzer nicht nur aktuelle Marktdaten, sondern auch einen sofort einsetzbaren Analyse-Report mit der Interpretation zentraler Trends und individuellen Filtermöglichkeiten – etwa nach Branche, Region, Unternehmensgröße, Rolle oder Erfahrungsniveau. Enthalten sind strukturierte, geprüfte und anonymisierte Gehaltsangaben sowie ein Excel-Datenpaket mit sofort nutzbaren Visualisierungen als Grundlage für fundierte Entscheidungen.

Preis: 980,- € zzgl. MwSt.

HCOB EINKAUFSMANAGERINDEX DEUTSCHLAND (EMI)

Um sich über die allgemeine konjunkturelle Marktsituation und die weiteren wirtschaftlichen Aussichten auf dem Laufenden zu halten, bietet der BME den **HCOB Einkaufsmanagerindex Deutschland (EMI)** an, einen monatlichen Frühindikator zur prognostizierten wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland.

Turnus: monatlich | Preis 490,- € zzgl. MwSt.

BME-MARKTINFORMATIONEN

Darüber hinaus veröffentlicht der BME Marktinformationen, die Entwicklungen und Trends darstellen, um marktspezifische Bewegungen besser zu verstehen und Risiken und Chancen adäquat ableiten zu können. Aktuell bieten wir Marktinformationen zu Rohstoffen sowie Frachten an.

BME-Marktinformationen Frachten (Komplettlading)

Die **BME-Marktinformationen Frachten** berichten über Straßenfrachten für Lkw bis 80cbm Laderaum im nationalen und internationalen Verkehr mit Bezug zu Deutschland und werden in Kooperation mit der Firma Frachtrasch international Deutsche Frachtenprüfungsstelle Otto Rasch GmbH & Co. KG erstellt.

BME-Marktinformationen Rohstoffe

Die **BME-Marktinformationen Rohstoffe** analysieren die wichtigsten Industrie- (Aluminium, Kupfer, Stahlschrott, Eisenerz, Nickel, Zinn, Zink, Blei) und Edelmetalle (Gold, Platin, Palladium, Silber) sowie Energie (Rohöl, Kohle, Gas) und zeigen die Entwicklung der letzten Monate.

Turnus: quartalsweise | Einzelausgabe: 680,- € zzgl. MwSt. | Jahresabonnement: 1.480,- € zzgl. MwSt.





KOSTENOPTIMIERUNG SCHMIEDETEILE

Kosten- und Prozesstransparenz herzustellen ist, neben dem Marktwissen, eine der wichtigsten Voraussetzungen, damit Sie Ihre Warengruppe bestmöglich beherrschen. Nur wenn Sie die Prozess- und Kostenstrukturen verstehen, können Sie Optimierungshebel erarbeiten und somit die passende Einkaufsstrategie für die Warengruppe Schmiedeteile in Ihrem Unternehmen ableiten. Schmiedeteile sind sehr technische Produkte und oft wird die Kostenstruktur durch Zuschläge und intransparente Fertigungsprozesse sowie deren Kosten verschleiert. Sie lernen, Kostenstrukturen zu verstehen und somit die Lieferantenleistungen richtig einzuschätzen, Potenziale zu bestimmen und in Ihrer Einkaufsstrategie umzusetzen. Entsprechendes Marktwissen wird Ihnen die Möglichkeit geben, neue Wege zu gehen und somit mit einem umfangreichen Spektrum Optimierungen in Ihrem Unternehmen umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Schmiedeteilen (Fokus Gesenkschmiedeteile), Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf sowie Projekteinkauf, die das Thema Materialkostenoptimierung für ihre Materialgruppe vertiefen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Martin Brandstetter oder Manuel Günzel



SEMINARINHALTE

Kompetenzprofil für den Einkauf von Schmiedeteilen

- › Rollenprofil
- › Fachkompetenzen
- › Methodenkompetenzen

Materialgruppe Schmiedeteile

- › Materialgruppenstrategie
- › Systematische Auswahl von Referenzteilen
- › Anforderungsprofil und Bewertungskriterien für Lieferanten

Marktentwicklungen, Preistendenzen und Kostenstrukturen

- › Globale Beschaffungsmärkte für Schmiedeteile im Überblick
- › Beschaffungsmarktrecherche zum Aufbau alternativer Lieferanten
- › Kritische Erfolgsfaktoren bei der Zusammenarbeit mit ausländischen Lieferanten
- › Typische Einflussfaktoren auf den Preis (TCO-Analyse)
- › Preiseinflussfaktoren und Marktbesonderheiten bei Gesenkschmiedeteilen

Kosten(-struktur)analysen Gesenkschmiedeteile und spanende Bearbeitung

- › Prozessauditierung als Hilfsmittel: kostenbeeinflussende Faktoren bewerten
- › Ableiten von Kostenstrukturinformationen
- › Bewertung der Kostenelemente (Praxisbeispiele)
- › Unterschiede der Kostenstrukturanalyse bei Gesenkschmiedeteilen

Praxisübung Kostenstrukturanalyse

- › So bringen Sie Transparenz in die Lieferantenkalkulation!
- › Rekalkulation eines Schmiedeteils mit einer spanenden Bearbeitung
- › Erarbeitung von Optimierungshebeln

Materialpreismonitoring als Instrument des Kostenstrukturcontrollings

- › Analyse der Materialpreisentwicklung
- › Bewertung der Veränderungen
- › Ableitung von (Ver-)Handlungsbedarfen

Erfahrungsaustausch zum Praxistransfer – Kostensenkungspotenziale mit dem Lieferanten erarbeiten

- › Erfahrungen und Ansätze der Teilnehmer
- › Was sind Mythen, was können echte Potenziale sein?
- › Technologieexpertise für konstruktive Optimierungspotenziale



Um für Sie ein erfolgreiches und möglichst an Ihren Fragestellungen orientiertes Seminar gestalten zu können, bitten wir Sie, exemplarische Zeichnungen Ihrer Schmiedeteile mit zum Seminar zu bringen. Unser Seminarleiter wird die Beispiele dann an einigen ausgewählten Zeichnungen aus dem Teilnehmerkreis besprechen.

Es sind maximal 15 Teilnehmer zugelassen.



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

03. – 04.11.2025 27. – 28.04.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MWSt. 382531128 382630420 1.495,- 1.495,-	ONLINE: 1. – 2. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr



FUNDIERTES GUSS-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

In diesem Seminar lernen Sie, die verschiedenen Gussverfahren zu vergleichen und zu bewerten. Außerdem erfahren Sie, welche Potenziale es für Sie im Guss-Einkauf auf den verschiedenen Beschaffungsmärkten gibt.

Verfahren und Werkstoffe im Seminar: Dauerformguss (Aluminium, Magnesium, Kupfer, Zink), Sandguss mit verlorenen Formen (Gusseisen, Stahl, Aluminium), Fein-/Genauguss mit verlorenen Formen (Stahl, Titan, Nickel-Basis)

ZIELGRUPPE: Mit diesem Seminar richten wir uns an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Gussteile/Commodity Management Castings, Strategischer Einkauf, Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf/Projekteinkauf, Supply Management/Supply Chain Management.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Tag 1: Dr.-Ing. Matthias Bünck oder Heiner Michels oder Dr.-Ing. Sebastian Tewes, Tag 2: Thassilo U.G. König

.....  bme.de/bek-gus

SEMINARINHALTE

Tag 1

Einführung in die Grundlagen des Gießens

- › Schmelzen und Erstarren von Gusslegierungen
- › Formfüllung, Schwindung, Speisertechnik

Die verschiedenen Gießverfahren und Gusswerkstoffe

- › Grundlagen und Vergleich der Gießverfahren
 - Dauerformguss: Schwerkraftkokillenguss, Kippkokillenguss, CPC/Niederdruckguss, Druckguss, Rotacast-Verfahren
 - Sandguss/Guss mit verlorenen Formen: Formstoffe, Herstellung von Formen und Kernen, Nassguss
 - Feinguss/Genauguss: Bridgman-Verfahren, Blockform-Verfahren, Lost-Foam-Verfahren, Keramikform-Verfahren
- › Grundlagen und Vergleich der Gusswerkstoffe
 - Aluminium
 - Magnesium
 - Gusseisen
 - Stahl
 - Kupfer
 - Zink
 - Titan, Sonderlegierungen
- › Vor- und Nachteile der verschiedenen Gießverfahren und Werkstoffe

Zusammenhänge zwischen Werkstoff, Bauteil, Form und Gießverfahren

- › Welche Zusammenhänge existieren im 4-Säulen-System Werkstoff, Bauteil, Form und Gießverfahren?
- › Wie wirken sich technische Risiken im Produktionsprozess auf das fertige Gussteil aus?
- › Welche technischen Faktoren beeinflussen die Werkzeugkosten?
- › Gussfehler erkennen, verstehen und vermeiden
- › Umgang mit Qualitätsrisiken, Fehlergrenzen, Anforderungsprofilen, Prüfmethode und Qualitätssicherungsvereinbarungen

Hilfsmittel bei der Entwicklung und Herstellung von Gussteilen

- › Numerische Simulation
- › Rapid-Verfahren, 3D-Sanddruck
- › Qualitätssicherungsmaßnahmen

Tag 2

Einkauf von Gussteilen: Aktuelle Entwicklungen, Chancen und Risiken für den Einkauf

- › Aktuelle Marktentwicklungen: Preise, Nachfrage, Anbieterstrukturen
- › Einfluss von Preisentwicklungen bei Rohmaterialien
- › Besonderheiten der Beschaffungsmärkte für Gussteile in Westeuropa, Mittel- und Osteuropa sowie Asien
- › Nachvollziehbarkeit von Preisen und Materialzuschlägen

Lieferantenmanagement im Guss-Markt

- › Auswahl von Guss-Lieferanten und Bewertung der Leistungen
- › Integration, Bindung und Weiterentwicklung der Lieferanten
- › Risikobewertung der Lieferanten: Sicherstellung von Verfügbarkeiten und Supplier Health Check

Workshop: Kostenmanagement im Gussteile-Einkauf

- › Monitoring der Materialpreise
- › Entwicklungen der Lohnkosten
- › Kaufmännische Beurteilung der Fertigungs-Einflussfaktoren

Preistendenzen und Kostenstrukturen erkennen

- › Kostenstrukturen bei Sand-, Kokillen- und Druckguss
- › Bestimmung und Bewertung von Kostentreibern
- › Kostenanalyse und Erarbeitung von Zielkosten

Kostenpotenziale bei werkzeuggebundenen Gussteilen

- › TCO-Betrachtung unter Einbeziehung der Werkzeugstandzeiten
- › Transparenz der Werkzeug- und Modellkosten
- › Alternativen zu etablierten Fertigungsmethoden zur Herstellung von Modellen



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

			 zzgl. MwSt.	
23. – 24.02.2026	FRANKFURT HANNOVER	352602006	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 18.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
25. – 26.06.2026		352606023	1.495,-	



PRAXISWORKSHOP: STELLHEBEL IM KUNSTSTOFFEINKAUF

ERFOLGREICHE BESCHAFFUNG VON TECHNISCHEN UND STANDARD-THERMOPLASTEN

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Handlungsmöglichkeiten im Kunststoffeinkauf sowie über die Einsatzmöglichkeiten ausgewählter Methoden und Einkaufsinstrumente. Durch die Vermittlung von Kenntnissen über Materialeigenschaften, Verarbeitungsverfahren und Beschaffungsrisiken erweitern Sie Ihre Handlungsoptionen für eine erfolgreiche Kunststoffbeschaffung.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management, die sich mit der Beschaffung von Technischen und/oder Standard-Thermoplasten befassen.

Das Seminar eignet sich auch für Neu- und Quereinsteiger.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



SEMINARINHALTE

Kunststoffe – Übersicht und Nomenklatur

- › Kunststofftypen und Kategorien
- › Klassifizierung und ausgewählte Handelsbezeichnungen

Materialauswahl – wertanalytische Ansätze

- › Die maßgeblichen Kunststofftypen
- › Eigenschaften und Anwendungen
 - Commodities (PE, PP, PS u.a.)
 - Technische Kunststoffe (PA, PC, ABS, PBT u.a.)
- › Auswahl: first time right
- › Ganzheitliche Ansätze (technisch und kaufmännisch)
- › Übung: Auswahl des „richtigen“ Materials für unterschiedliche Anwendungen

Kosteneinsparung über die Wahl des richtigen Verarbeitungsverfahrens

- › Überblick über die wichtigsten Verarbeitungsverfahren
 - Spritzgießen
 - Blasformen
 - Extrusion
 - Thermoformen
- › Nachhaltige Kostenvermeidung
- › Wie kann der Einkauf die Technik unterstützen?
 - Entwicklung
 - Projektierung
 - Serie

Der deutsche Kunststoffmarkt – Status quo und Ausblick

- › Rohstoffe
- › Verarbeitung
- › Maschinenbau

Ausgewählte Herstellungsketten von Kunststoffen

- › Wie sieht die Wertschöpfungskette aus?
- › Welchen Einfluss haben die Rohstoffe Öl und (Schiefer-)Gas?
- › Ausgewählte Herstellungsketten

Professionelles Lieferantenmanagement

- › Zahlen, Daten, Fakten: die eigenen und potenziellen Lieferanten kennen
- › Aufbau eines strategischen Lieferantenportfolios
- › Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Lieferanten
- › Bewertung der Lieferantenleistung

Risikomanagement im Kunststoffeinkauf

- › Strukturierte Risikoanalyse
- › Kaufmännische und technische Zusammenhänge
- › Aktive Risikosteuerung



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

22. – 23.04.2026	MANNHEIM	352604021	1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



VERHANDELN IM KUNSTSTOFFEINKAUF – SO ERZIELEN SIE ERFOLGE

In diesem Seminar werden Strategien und Taktiken entwickelt, um im volatilen Marktumfeld zukünftig noch besser bestehen zu können. Sie lernen, Verhandlungen mit Ihren Kunststofflieferanten strategisch vorzubereiten, Argumentationsketten zu entwickeln und Strategien auszuarbeiten. Darüber hinaus üben Sie anhand von Beispielen die Umsetzung der Argumente in der Verhandlung.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis



bme.de/kik-ver

SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen im Einkauf

- › Bedeutung, Kriterien und Schwerpunkte von Verhandlungen
- › Einkaufsverhandlungen mit gängigen Analyseinstrumenten (z.B. Portfolio, SWOT) vorbereiten
- › Informationsvorsprung durch handfeste Quellen
- › Die richtige Einschätzung des Gegenübers

Verhandlungsvorbereitung: Rohstoffmarkt – Merkmale und Besonderheiten

- › Rohstoffmärkte
- › Ölmarkt – das schwarze Gold
- › Schiefegas und seine Auswirkungen im Kunststoffmarkt

Verhandlungsvorbereitung: Technologie – Herstellprozesse und Wertschöpfungsketten

- › Grundmodell der Chemie- und Kunststoff-Industrie
- › Vom Rohöl zu den wichtigsten Vorprodukten
- › Von den Vorprodukten zu ausgewählten Granulaten (exemplarisch)
- › Beispiele von Wertschöpfungsketten
- › Relativierung des Ölpreises und seine tatsächliche Rolle

Verhandlungsvorbereitung: 8-Phasen-Modell

- › Marathon vs. Sprint
- › Team, Timing, Taktik

Die richtige Strategie und Taktik bei Verhandlungen mit Kunststofflieferanten

- › Verhandlungsstrategien entwickeln und umsetzen
- › Marktentwicklungen für die Preisverhandlung nutzen
- › Argumentationsketten vorbereiten und Gegenargumente parieren
- › Zielgerichtete Kommunikation: Missverständnisse und Konflikte vermeiden
- › Sich und den Einkauf gut verkaufen
- › Den richtigen Gesprächseinstieg wählen
- › Verhandlungsabschluss: Ziele und Formulierungen

Praxis, Praxis, Praxis: Verhandeln mit Kunststofflieferanten

- › Anhand eines konkreten Beispiels üben Sie die wesentlichen Aspekte des Handelns beim Kunststoffeinkauf und setzen die Methoden, Instrumente und Informationen gezielt ein.
- › [Praxisorientierte Rollenübungen mit Feedback](#)

5

Einkauf –
Direktes Material



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



05. – 06.11.2025
23. – 24.03.2026



NÜRNBERG
DÜSSELDORF



352511040
352603030



1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



BESCHAFFUNG VON WERKZEUGEN FÜR KUNSTSTOFFTEILE

KALKULATIONSMETHODEN – BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN – VERTRAGSGESTALTUNG

Preis und Qualität von Kunststoffteilen werden wesentlich durch die Konzeption, Qualität und Kosten des entsprechenden Werkzeugs beeinflusst. Insofern ist es unerlässlich, sich mit Kalkulationsmethoden, Kostentreibern und Beschaffungsstrategien auseinanderzusetzen. Darüber hinaus lernen Sie, die Risiken in bestehenden Werkzeugverträgen zu erkennen und zukünftige Werkzeugverträge optimal zu gestalten.

ZIELGRUPPE: Verantwortliche, die für die Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile bzw. für den Einkauf von Kunststoffteilen (Spritzgießteile und/oder Elastomerteile) zuständig sind. Hierbei richtet sich das Seminar sowohl an diejenigen, die Werkzeuge beschaffen, um ihre eigene Produktion sicherzustellen, als auch an diejenigen, die das Werkzeug einem Dritten (z.B. Spritzgussunternehmen ohne eigene Werkzeugfertigung) beistellen.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Checklisten, Besprechung konkreter Vertragsklauseln. Für den Rechtsteil haben Sie die Möglichkeit, uns vorab Ihre Fragen sowie Auszüge/individuelle Klauseln aus Ihren Werkzeugverträgen zuzusenden. Dieses Seminar ersetzt keine Rechtsberatung.

SEMINARLEITUNG: Chris Groger, RA Christian Thomas Stempfle



SEMINARINHALTE

Total Cost of Ownership und Beschaffung des Werkzeugs

Das Werkzeug als entscheidender Erfolgs- und zugleich Kostenfaktor

- › Zusammenhang Werkzeug und Kunststoffteil
- › Die Rolle des Werkzeugs
- › Kalkulationsmethoden für Werkzeuge
- › Kosten für Wartung und Instandhaltung

Kostentreiber und Stellhebel für den Einkauf

- › Vorgegebene Rahmenbedingungen beachten
- › Mögliche Beschaffungsmärkte
- › Einflussfaktoren auf den Werkzeugpreis
- › Cost Breakdown

Beschaffung des Werkzeugs

- › Wer beschafft – mein Lieferant oder ich?
- › Spezifikation für Werkzeuge
- › Beschaffung von Werkzeugen: Märkte, Qualität, Preis

Wichtige Beschaffungsmärkte für Werkzeuge

- › Die Beschaffungslandkarte im Überblick: Welche Werkzeuge können wo beschafft werden?
- › Entwicklung von Beschaffungsmärkten und Lieferantenstrukturen
- › Technischer Stand der Werkzeug- und Formenbauer in den einzelnen Ländern
- › TCO-Betrachtung der Beschaffungsmärkte: Lohnt sich die globale Beschaffung?
- › [Checkliste für die wichtigsten Regionen](#)

Das Werkzeug beim Lieferantenwechsel

- › Technische Möglichkeiten des „Wiedereinsatzes“
- › Anfallende Kosten



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

Optimale Gestaltung von Werkzeugverträgen

Arten der Werkzeugverträge und ihre Vor- und Nachteile

- › Überblick zu den Vertragsarten und ihren Unterschieden
- › Pflichten für den Lieferanten, Rechte für den Einkauf
- › Verhältnis dieser Werkzeugverträge zum Liefervertrag

Das Lasten- und Pflichtenheft aus rechtlicher Sicht

- › Bedeutung des Lasten-/Pflichtenheftes für die Lieferantenbeziehung
- › Wichtige Inhalte – worauf Sie achten müssen

Vertragliche Absicherung garantierter Ausbringungsmengen

- › Absicherung von Ausbringungsmengen der Werkzeuge (Schusszahlen)
- › Nichterfüllung und rechtliche Möglichkeiten des Einkaufs

Sicherung des Eigentums an den Werkzeugen

- › Eigentumsregelung, wenn das Werkzeug beim Lieferanten verbleibt
- › Zugriff auf das Werkzeug in der Lieferanteninsolvenz

Schutz von Dokumentation, Werkzeugkonstruktion und Know-how

- › Sicherung von Dokumentation und Werkzeugkonstruktion
- › Know-how-Schutz
- › Was tun, wenn bei Altverträgen keine entsprechende Regelung vorhanden ist?

Wie sehen optimale Verträge aus?

- › Die wichtigsten Vertragsbestandteile im Überblick
- › Sinnvoller Vertragsaufbau und wichtige Klauseln
- › Wartung, Pflege, Gewährleistung
- › [Checkliste mit den wichtigsten Vertragsbestandteilen](#)

09. – 10.12.2025 29. – 30.06.2026	ONLINE NÜRNBERG	382531219 352606027	€ zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS

NEUES RISIKOMANAGEMENT IM CHEMIE-EINKAUF

FOKUS ROHSTOFF-BESCHAFFUNG: STRATEGIEN IN UNSICHEREN ZEITEN NEU JUSTIEREN

Risiken, egal wohin man schaut: Kosten- und damit Margendruck, mangelnde Verfügbarkeit von Rohstoffen und Vorprodukten. Dazu kommt die unsichere Situation auf den Energiemärkten und die wirtschaftliche Lage mit Rezession und Inflation, die gerade auch vor den Rohstoffpreisen nicht Halt macht. Mehr denn je ist der Einkauf in dieser Situation gefordert, die Risiken auf die Lieferkette einzuschätzen und so das Unternehmen zu stützen. Hierzu gilt es, ein Verständnis des Marktes und seiner Entwicklungen sowie der Verflechtungen zu entwickeln. Auf dieser Basis kann ein neues Risikomanagement etabliert werden. Ziel dieser Masterclass ist es, Ihnen Wissen und Tools an die Hand zu geben, um die aktuelle und künftige Marktsituation besser zu verstehen, Zusammenhänge zu erkennen und so Ihr Risikomanagement auf die aktuelle Situation anzupassen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte der chemischen Industrie und ihrer Abnehmerbranchen, insbesondere Entscheider und Verantwortliche aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Global Sourcing, Supply Chain Management, Commodity Management, Rohstoffeinkauf, Einkauf Vorprodukte, Risikomanagement und Business Analysis

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Beispiele und Gruppenarbeit



bme.de/risikomanagement-chemie



5

Einkauf –
Direktes Material

INHALTE

- › Risikomanagement im Chemie-Einkauf – was ist jetzt wichtig?
- › Der Rohstoffmarkt – Trends und Herausforderungen
- › Zusammenhänge und deren Wirkung auf die Lieferkette verstehen
- › Aktuelle Herausforderungen im Chemieeinkauf
- › Aktuelle, kurzfristige und strategische Maßnahmen im Global Sourcing
- › Präventives Risikomanagement für resiliente Wertschöpfungsketten
- › Chemie-Einkauf & Reshoring aus rechtlicher Sicht
- › Flexibilisierung des Vertragsmanagements aus kaufmännischer Sicht
- › Stellschrauben im Lieferantenmanagement
- › Gestaltung resilienter Lieferketten
- › Wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist – Krisenmanagement
- › INTERAKTIV: Wie sieht Ihr neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf aus?

Wird an aktuelle
Marktentwicklungen
angepasst!



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



29. – 30.10.2025
18. – 19.03.2026



ONLINE
ONLINE



382511004
382610305



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/risikomanagement-chemie



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON ELEKTRONIK

Der Elektronikmarkt ist schon seit längerer Zeit herausfordernd. Während in den letzten Jahren Lieferengpässe und -unterbrechungen für Kopfzerbrechen gesorgt haben, ist es nun der gestiegene Kostendruck, der den Einkauf belastet. Der Einkauf muss also einen Spagat zwischen der Erzielung von Savings auf der einen und Liefersicherheit und guter Qualität auf der anderen Seite hinbekommen. In dieser Masterclass schauen wir uns an, wie sich der Markt für Elektroteile entwickelt und mit welchen Strategien der Einkauf möglichst unbeschadet durch die aktuelle Lage kommt.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Elektronik (elektronische Bauelemente, Bauteile, Komponenten), Materialgruppenmanagement, Strategischer und Globaler Einkauf, Supply Management.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele



bme.de/elektronikeinkauf



INHALTE

- KI im Elektronikeinkauf
- Aktuelle Marktsituation von Elektronikbauteilen
- Global Sourcing im Elektronikeinkauf
- Lebenszyklusmanagement für Elektronik
- Kostenperspektive und Hebel für Cost Cuttings
- Risikomanagement im Elektronikeinkauf
- Nachhaltigkeit im Elektronikeinkauf
- Obsoleszenzmanagement für elektronische Bauteile
- Abschließende Talk Session: Strategien zum Umgang mit Knappheiten bei Elektronikteilen



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



27. – 28.11.2025
04. – 05.03.2026



ONLINE
ONLINE



382511105
382610302



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/elektronikeinkauf



KOSTENOPTIMIERUNG IM ELEKTRONIKEINKAUF

BESCHAFFUNGSMÄRKTE, LIEFERANTENAUSWAHL, KOSTENANALYSE

Beim Einkauf von Baugruppen und Bauelementen der Elektronik sind Informationen über die Preisstruktur der betreffenden Komponenten und Hintergrundwissen über Beschaffungsmärkte und Lieferanten entscheidend, um Angebote prüfen und Preisverhandlungen führen zu können. Durch eine strategische Vorgehensweise können versteckte Kosten erkannt und Einsparungen erzielt werden. Im Rahmen des Seminars lernen Sie, welche Faktoren sich auf die Preisbildung auswirken und welche Methoden Sie anwenden können, um mehr Kostentransparenz zu gewinnen sowie kostenoptimiert einzukaufen. Außerdem wird konkret die wichtige Unterscheidung von Preisen und Kosten beleuchtet. Anhand von Beispielen aus der Praxis (z.B. Leiterplatten, elektronische Baugruppen) und konkreten Aufgabenstellungen wird die Thematik anschaulich vermittelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente und Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management und alle Fachbereiche, die in die Beschaffung von Elektronik eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion
Unterlagen: Englisch, Vortragssprache: Deutsch

SEMINARLEITUNG: Mario Bruggmann



bme.de/bek-kel

SEMINARINHALTE

Warengruppenmanagement Elektronik

- › Materialgruppenstrategie
- › Lieferantenstrategie
- › Produktstrategie

Strategische Vorbereitung und Ausschreibung

- › Aufbereitung der Anfragedaten
- › Einkaufsspezifikationen formulieren
- › Dokumentation von Preisanfragen (RFQ)
- › Aufbereitung der Dokumentation
- › Berücksichtigung von Spezialitäten, Vorzugsherstellern und Varianten
- › Spezifikationen der Elektronikanwendungen
- › Einkaufsspezifikationen formulieren

Kostenanalyse und Identifizierung von Potenzialen

- › Erwartungen und Target Pricing
- › Nutzwertanalyse
- › Wertanalyse/Kostenanalyse – versteckte Kosten
- › Kostenvergleich (Benchmark) mit der TCO-Methode
- › Optimierungspotenziale identifizieren
- › [Gruppenarbeit](#)

TCO-Ansatz

- › Transparenz mithilfe des TCO-Ansatzes
- › Erarbeiten von Optimierungspotenzialen
- › Auswertung der Ergebnisse
- › [Fallstudie](#)

Beschaffungsmarktwahl

- › Relevante Beschaffungsländer und -regionen für Elektronik
- › Informationsquellen
- › Wichtige Faktoren beim Einkauf in Low Cost Countries
- › [Gruppenarbeit](#)

Lieferantenauswahl und -management

- › Pragmatisches Vorgehen bei der Beurteilung von potenziellen Lieferanten
- › Vorgehensweise und Tipps
- › Qualitätsaudit, Bemusterung und Freigabe
- › Lieferantenmanagement

Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis

- › Erfahrungsaustausch und praktische Beispiele
- › Strategischer Ansatz „Local for Local“
- › Entflechtung von Supply Chains zur Einsparung von Kosten
- › Beschaffung von Baugruppen – Kostenoptimierung durch Einkauf weiterer Warengruppen
- › Kreativer Ansatz zur Preisfindung in strategischen Lieferantenspartnerschaften



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



20. – 21.10.2025
13. – 14.04.2026



HAMBURG
MÜNCHEN



352510029
352604003



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



KOSTENREDUZIERUNGSPOTENZIALE BEI E-CONTAINERN UND SCHALTANLAGEN WIRKUNGSVOLL HEBEN

E-Container und Schaltanlagen nehmen im Maschinen- und Anlagenbau eine wesentliche Bedeutung ein. Neben der technischen Komplexität spielen die teilweise hohen Kosten eine wichtige Rolle. Aufgrund fehlender Kostentransparenz des Gesamtgewerkes wird es für Einkäufer zunehmend schwieriger, das maximale Kosteneinsparungspotenzial auszuschöpfen. Die Gesamtkosten werden in der Regel bei der Definition der technischen Anforderungen festgelegt. Hierbei gilt es, die Spezifikationen so zu gestalten, dass bereits für eine Anfrage die Anforderungen so niedrig sind, dass später weitere Optimierungen unnötig sind.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen strategischer Einkauf, verhandlungsführende Einkäufer, Commodity Manager im Bereich E-Container, Schaltanlagen, Steuerungen und Elektrik, sowie Techniker, die die Auslegung eines Gewerkes definieren und spezifizieren

METHODIK: Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion und nutzbaren Tools

SEMINARLEITUNG: Waldemar Kurtz



SEMINARINHALTE

Anwendungsbereiche von E-Containern und Schaltanlagen

- Branchen und Anwendung von E-Containern und Schaltanlagen

Kostenstrukturanalyse

- Systematischer Aufbau einer Kostenstruktur
- Identifizieren von Kostentreibern
- Priorisierung von Systemkomponenten für weiterführende Analysen

Lieferantenauswahl

- Auswahlkriterien für Lieferanten
- Vorstellung eines Lieferantenpräqualifizierungstools zur persönlichen Verwendung
- Professionelle Vorbereitung und Durchführung eines Lieferantenbesuches

PRAXISWORKSHOP

Standardisierung von E-Containern und Schaltanlagen

- Gemeinsames Erarbeiten von Ansätzen für die Standardisierung



Dieses Seminar hat einen sehr hohen Praxisnutzen. Sie erlernen in einem Praxisworkshop eine neue Methodik zur Spezifizierung von Anforderungen, die Ihnen deutliche Kostenvorteile bietet, mit der im langjährigen Praxiseinsatz Einsparpotenziale von 20 – 25 % identifiziert worden sind.

PRAXISBEISPIELE

Reduzierung der Anforderungen

- Struktur und Vorbereitung eines disziplinübergreifenden Workshops
- Vorstellung der Featurematrix als Basis für die Definition von Mindestanforderungen für eine Spezifikation
- Erlernen der Anwendung der Featurematrix anhand einer Systemkomponente als Praxisübung
- Identifizieren von Einsparpotenzialen

Einsparmaßnahmen wirkungsvoll verfolgen

- Grundsätze der Maßnahmenverfolgung
- Vorstellung eines einfachen, wirkungsvollen Monitoring-Tools



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

14.10.2025 29.04.2026	ONLINE ONLINE	382531038 382630426	zzgl. MwSt. 895,- 895,-	ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr

EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN

METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF

Indirekter Einkauf.....	150
Curriculum: Indirekter Einkauf	151
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen	152
BME-Masterclass: Einkauf von Beschaffungsleistungen.....	153
Maverick Buying im Griff – „Wildes Einkaufen“ wirksam und nachhaltig lösen.....	154
Verhandeln im Indirekten Einkauf	130
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	212
Dienstleistungsverträge – rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte	213

BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL

Einkauf von Versicherungsleistungen	155
Einkauf von Professional Services	156
Einkauf von Beratungsleistungen.....	157
Warengruppe Externes Personal – Einkaufsstrategien und Preisgestaltung.....	158
BME-Masterclass: Future Workforce Procurement.....	159
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	210
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	211
Einkauf von Marketingleistungen.....	160
Marketingwissen für den Einkauf	161
Einkauf und Ausschreibung von Printprodukten.....	162

IT UND TELEKOMMUNIKATION

Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	163
Technikwissen für den IT-Einkauf	164
IT-Dienstleister und Partner Management.....	165
IT-Einkauf in der Praxis	166
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	167
Telekommunikationseinkauf in der Praxis.....	168
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf.....	214
Rechtswissen für Softwareverträge.....	215
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf	216
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen	230
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	131

INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN

BME-Masterclass: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement	169
Einkauf von Anlagen und Maschinen	170
BME-Masterclass: Einkauf von Investitionsgütern	171
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	144
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile	217
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B.....	218
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	219
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf	220
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57

TRAVEL UND FUHRPARK

Grundlagen Fuhrparkmanagement.....	172
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	173
Geschäftsreise-Einkauf 4.0.....	174

FACILITY, ENTSORGUNG, VERPACKUNG UND ENERGIE

BME-Masterclass: Kosteneinsparungen beim Einkauf von Energie	175
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand..	176
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne.....	177
Strombeschaffung für öffentliche Auftraggeber	231
Einkauf von Facility-Management-Leistungen.....	178
Einkauf von Reinigungsleistungen	179
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen	180
BME-Masterclass: Einkauf von Entsorgungsleistungen	181
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182
Verpackungskosten senken	183
BME-Masterclass: Einkauf von Kunststoffverpackungen.....	184





INDIREKTER EINKAUF

STRATEGISCHE ANSÄTZE FÜR EINEN STRUKTURIERTEN UND WERTSTEIGERNDEN INDIREKTEM EINKAUF

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf. Eine deutliche Abgrenzung zum Direkten Einkauf in Bezug auf die interne Kommunikation mit Fachbereichen, Bedarfsermittlung, Erfolgsmessung und Lieferantenmanagement wird vorgenommen. Erfolgreiche strategische Ansätze aus dem Direkten Einkauf werden auf den Indirekten Einkauf angepasst und zielgerichtet angewendet.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte in der Beschaffung indirekter Einkaufskategorien, deren Aufgabe in der systematischen Bearbeitung der Märkte und nachhaltigen Kostenreduzierung und Wertsteigerung des Indirekten Einkaufs besteht

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (Seite 151).

bme.de/bek-ind

SEMINARINHALTE

Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs

- › Typische Einkaufskategorien/Einkaufsklassen
- › Unterschiede zum Direkten Einkauf
- › Qualifikation für den Indirekten Einkauf
- › Organisatorische Varianten
- › Herausforderung „Maverick Buying“, Spendmanagement

Einbindung des Einkaufs

- › Stakeholdermanagement, Stakeholdermatrix
- › Rolle des Einkaufs in der Kommunikation mit Fachbereichen
- › Argumentationstechnik, Fragetechnik
- › Bedeutung des Projektmanagements im Indirekten Einkauf
- › Verhandlungsaspekte intern und extern

Portfolio-Management im Indirekten Einkauf

- › Abgrenzung zu direkten Einkaufsstrategien
- › Wirkungsvolle Einkaufshebel für den Indirekten Einkauf
- › Strategieableitung und Beispiele für die Road Map
- › Normstrategien
- › eProcurement: Hürden und Nutzen
- › Potenzialanalysen

Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen

- › Typische Bewertungskataloge
- › Leistungsbewertung vs. Lieferantenbewertung
- › Erstellung von Kriterienkatalogen zur Auswahl und Bewertung
- › Nutzwertanalytik
- › Lieferantenentwicklungsmaßnahmen

Erfolgsmessung und Zieldefinitionen für den Indirekten Einkauf

- › Warum wird so wenig gemessen?
- › Gibt es echte „Savings“ im Indirekten Einkauf?
- › Was ist der Wertbeitrag des Indirekten Einkaufs?
- › Was sind sinnvolle KPIs?
- › Welche Einkaufsziele sind sinnvoll?
- › Definition bereichsübergreifender Ziele

Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

- › Interne und externe Bedarfsanalyse
- › Kostensenkungsfelder
- › Erfolgsfaktoren bei der Ausschreibung
- › Fallstricke der Umsetzung
- › An den Beispielen:
 - Einkauf von Reisedienstleistungen
 - Kostenelemente, Richtlinien, Bestellprozess
 - Marketingeinkauf (hier: Agentureinkauf)
 - Pitch, Auswahlkriterien, Kommunikationsregeln, Kostentreiber
 - Beratungseinkauf (hier: Managementberatung)
 - Skillmatrix, Vorzugslieferanten, Auswahlprozess, Kompetenzmatrix, Erfolgsmessung
 - Facility Management (hier: Reinigungsdienstleistungen)
 - Ausschreibungsform, Kostenelemente, Service Level Agreements
 - C-Material (hier: Verpackung)
 - Komplexitätsmanagement, Lagerhaltungsform, Pay-per-Use-Konzepte, Kostentreiber



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

			zzgl. MwSt.	
14. – 15.10.2025	FRANKFURT	352510012	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
02. – 03.12.2025	ONLINE	382531204	1.495,-	
20. – 21.01.2026	ONLINE	382630103	1.495,-	
17. – 18.03.2026	NÜRNBERG	352603024	1.495,-	
30.06. – 01.07.2026	ONLINE	382630624	1.495,-	



CURRICULUM: INDIREKTER EINKAUF

Der Indirekte Einkauf wurde in der Vergangenheit in vielen Unternehmen vernachlässigt, und das obwohl indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können. Auch war und ist Maverick Buying in diesem Bereich noch immer sehr ausgeprägt. Die Folge: unnötig hohe Ausgaben und verschenkte Einsparpotenziale. Führende Unternehmen sind längst umgeschwenkt und gehen Einsparziele im Indirekten und Dienstleistungseinkauf strategisch und gut organisiert an.

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



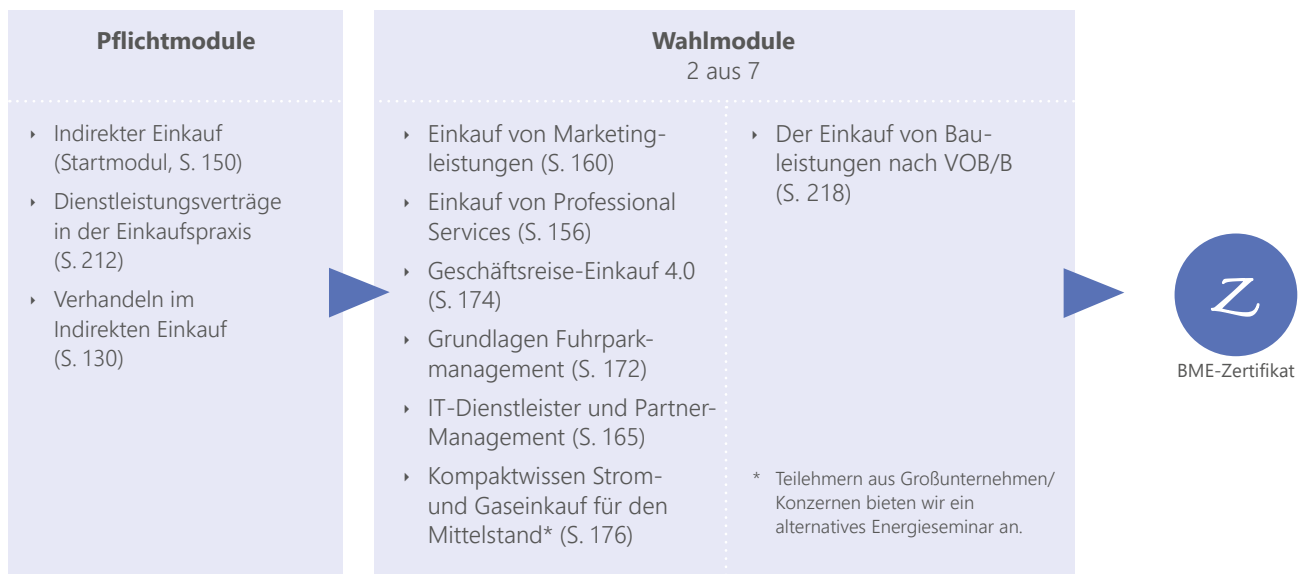
bme.de/ind-curriculum

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden jeweils die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Teilnahmezertifikat „Indirekter Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- + Sie erhalten Kenntnisse in spezifischen Bereichen des Indirekten Einkaufs
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



INFORMATIONEN

Genauer zu **Inhalten, Terminen und Preisen für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter



bme.de/ind-curriculum



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

%

IHRE ERSPARNIS

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





GRUNDSÄTZE UND WERKZEUGE FÜR DEN EINKAUF VON DIENSTLEISTUNGEN

METHODIK UND PRAXIS ZUR POTENZIALNUTZUNG UND RISIKOVERMEIDUNG

In diesem Seminar erlernen Sie die wesentlichen Grundsätze für den Einkauf von Dienstleistungen. An konkreten Fällen wird Ihnen vermittelt, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu beachten ist, damit der Einkauf von Dienstleistungen effizient und effektiv erfolgen kann und Risiken vermieden werden. Sie erfahren, welche Charakteristika das Beschaffungsgebiet „Dienstleistungen“ aufweist, wie man sich einem solchen komplexen Sachgebiet nähert und mit welchen Werkzeugen man es bearbeitet, damit man die entsprechenden Beschaffungen ergebnisorientiert durchführen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die für Beschaffung und Outsourcing von Dienstleistungen zuständig sind und die sich neben der Kostenreduzierung auch für Maßnahmen zur Versorgungssicherheit, Qualitätssicherung und Risikominimierung interessieren

METHODIK: Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Dr. Heinz Schäffer



SEMINARINHALTE

Grundlagen der Beschaffung von Dienstleistungen

- › Charakteristika
- › Ziele, Strategien und Maßnahmen
- › Ablaufprozesse
- › Regelung der Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten
- › Veränderungen im Einkauf
- › Veränderungsmanagement
- › Optimierungsszenarien
- › Potenzialermittlung

Konkretisierung des Einkaufs von Dienstleistungen

- › Arten, Klassifizierung und Kategorisierung von Dienstleistungen
- › Strategien zur Bearbeitung der Dienstleistungskategorien
- › Abstimmung mit den internen Bedarfsträgern

Von der Lieferantenauswahl bis zur Leistungsabnahme

- › Herangehensweise bei der Auswahl von Dienstleistern
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl
- › Angebotseinholung und -bewertung
- › Verhandlungsvorbereitung und -durchführung
- › Hinweise zur Vertragsgestaltung
- › Dienstleistungsbeauftragung
- › Leistungsabnahme
- › Sicht des Dienstleisters auf das einkaufende Unternehmen

Betrachtung von Potenzialen und Risiken

- › Analyse der Ausgabedaten (Kernfrage: Wo und wie wird das Geld ausgegeben?)
- › Analyse und Optimierung von Potenzialen
- › Risikoidentifikation
- › Strategien zur Risikovermeidung
- › Entscheidung vorbereiten und herbeiführen
- › Methodischer Ansatz zur effizienten und effektiven Entscheidungsfindung
- › Gemeinsame Vereinbarung von Kriterien
- › Einheitliche Bewertung von Lösungen
- › Nachvollziehbare Dokumentation
- › Validierung der Entscheidung

Fall- und Praxisbeispiele für die effiziente Beschaffung von Dienstleistungen anhand von ...

- › Elektroarbeiten
- › Umzugsdienstleistung
- › Management-Beratung
- › Sonstige Dienstleistungen (Reinigung, Wartung etc.)



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



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis“ (Seite 212).

03. – 04.11.2025 06. – 07.07.2026	MAINZ NÜRNBERG	352511001 352607004	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON BESCHAFFUNGSLEISTUNGEN



Der Druck auf den Einkauf in Unternehmen wird immer schlimmer. Gestiegene Kostenanforderungen und rechtliche Vorgaben auf der einen und abgebaute Kapazitäten auf der anderen Seite machen es immer schwieriger, Ziele zu erreichen. Gerade in KMUs muss sich der Einkauf daher neu aufstellen. Die Frage ist, welche Aufgaben noch zum Kerngeschäft zählen, und wo stattdessen alternative Lösungen – möglicherweise durch externe Anbieter – zum Zug kommen können. In dieser Masterclass schauen wir uns an, wie Einkaufsaufgaben gebündelt werden können, um Effizienzgewinne zu erzielen. Es geht insbesondere darum, welche Arten externer Leistungserbringung bei welchen Themen zum Zug kommen können.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain Management, Controlling, Logistik, Unternehmensführung und Organisationsentwicklung insbesondere in mittelständischen Unternehmen.

METHODIK: Grundlagen und Spezialwissen, praxisorientierte Vermittlung konkreter Erfahrungen und Lessons learned, Diskussion und Zeit für individuelle Fragen



bme.de/beschaffungsleistungen



6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INHALTE

- › Welche Tätigkeiten/Bereiche können auch Externe erledigen?
- › Zukauf von Einkaufstätigkeiten
- › Anfrageportale wie techpilot etc.
- › Unternehmensinterne Auslagerungen
- › One off spent
- › Externe Dienstleister als Generalunternehmer
- › Spot buy
- › Shared-Services-Lösungen/-Center (extern)
- › Spare Parts Management
- › Vertragsgestaltung für den Einkauf von Beschaffungsdienstleistungen
- › Shared Service Center: Muss es extern sein oder wann ist ein interner Ansatz besser?



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



10. – 11.12.2025
18. – 19.02.2026



ONLINE
ONLINE



382511207
382610204



1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/beschaffungsleistungen



MAVERICK BUYING IM GRIFF – „WILDES EINKAUFEN“ WIRKSAM UND NACHHALTIG LÖSEN

DIE VALUE STORY DES EINKAUFS SYSTEMATISCH STÄRKEN – HOHE WERTBEITRÄGE ERZIELEN!

In fast allen Unternehmen hat der Einkauf mit dem Phänomen des „Wilden Einkaufens“ (Maverick Buying) von Fachbereichen zu kämpfen. Dies betrifft oft insbesondere Bedarfskategorien wie Marketing, Beratung, HR-Leistungen, IT oder Facility Management (FM), macht aber auch vor vielen anderen nicht halt. Konsequenzen sind unter anderem viel zu hohe Kosten und verlorene finanzielle Wertbeiträge, hoher Prozessaufwand, hohe Risiken verschiedenster Art und nicht zuletzt eine erhebliche Schwächung der Wahrnehmung des Einkaufs als Wertschöpfungspartner im Unternehmen.

In diesem Seminar lernen Sie erfolgswirksame Wege und Werkzeuge kennen, wie Sie das Thema systematisch angehen und Schritt für Schritt lösen können. Sie erhalten wichtige Impulse zu Formen und Ursachen von Maverick Buying sowie Instrumente für die gezielte Lösung der Herausforderung auf Ihrem Weg zum Erfolg.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die mit internen Fachabteilungen und Stakeholdern (z.B. C-Level, SVP/VP-Level, Marketing, Strategie, Business Development, Technik, Forschung und Entwicklung uvm.) zusammenarbeiten, Maverick Buying in den Griff bekommen und zu wirklich akzeptierten Business Partnern werden wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation & Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



SEMINARINHALTE

Maverick Buying (MB) greifbar machen

- Wie Maverick Buying greifbar gemacht werden kann
- Welche Rahmenbedingungen und Aspekte für Definition und Verständnis wichtig sind
- Typische Warengruppen und Fachbereiche mit MB-Herausforderungen kennen
- Empirische Beispiele und Benchmarks zur Dimension von MB – Wo stehe ich?

Maverick Buying Manager© als Lösungsinstrument

- In neun logischen Schritten zum Erfolg – Die Lösung systematisch erreichen
- Maverick Buying klar definieren – Den richtigen Ansatz für die individuelle Situation finden
- Maverick Buying quantifizieren – Wie groß ist eigentlich die Herausforderung?
- Maverick Buying bewerten – Mit welchen Erscheinungsformen und Typen bin ich konfrontiert?
- Die Treiber und Motive für Maverick Buying wirklich verstehen
- Die Perspektive der Fachbereiche und Stakeholder berücksichtigen

Maverick Buying Management als „Change“-Prozess begreifen und steuern

- Veränderung nachhaltig verankern und wirksam kommunikativ begleiten
- Stakeholder und Fachbereiche: Von Betroffenen zu Beteiligten
- Nutzen und positive Wirkungen im Unternehmen bewusst machen – Buy-In fördern
- Erfolgswirksame Instrumente zur Gestaltung von Change beim Maverick Buying

Value Story des Einkaufs und Lösung des Maverick Buying wirksam kombinieren

- Den Einkauf als relevanten und akzeptierten Business Partner positionieren
- Die Wertbeiträge des Einkaufs sichtbar machen – Relevanz kommunizieren
- Maverick Buying als „Business Case“ begreifen und den C-Level überzeugen
- Das Top-Management nachhaltig gewinnen: Awareness, Commitment, Erfolg!

Konkrete Erfolgsimpulse, Lösungs-Tools und Hebel

- Prozesse: Teil des Problems – Teil der Lösung – Verstehen und erfolgreich umsetzen
- Business Partner statt bürokratischer Gatekeeper – Mit wertorientiertem Einkaufen die Fachbereiche und Stakeholder nachhaltig überzeugen
- Formulierungsimpulse für differenzierte Kommunikation im Unternehmen
- Das „VENZ“-Prinzip: Ein Schlüsselfaktor für nachhaltigen Erfolg im Management von Maverick Buying
- 10 starke Profihebel und Impulse, die Maverick Buying ins Aus befördern



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

25.11.2025 27.02.2026	STUTTGART ONLINE	352511037 382630216	zzgl. MWSt. 895,- 895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



EINKAUF VON VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

EINSPARPOTENZIALE BEI VERSICHERUNGS- UND MAKLERLEISTUNGEN ERKENNEN UND HEBEN

Der Einkauf von Versicherungsleistungen ist komplex und eine (bislang) häufig vernachlässigte „Warengruppe“, in der aber neben Einsparpotenzialen auch erhebliche Risiken schlummern. Ein genauer Blick lohnt sich also! In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich einen Überblick über Ihre bestehenden Versicherungen und tatsächlich benötigten Leistungen verschaffen. Sie erhalten Tipps, um den Einkaufsprozess zu strukturieren, und lernen konkrete Strategien und Maßnahmen für die Durchführung einer Ausschreibung kennen. Dies wird anhand von Praxisfällen anschaulich dargestellt und geübt. Sie erhalten umfangreiche Tools und Vorlagen, um eine Versicherungsausschreibung für Ihr Unternehmen im Nachhinein eigenständig durchführen zu können. Sie lernen außerdem, welche Kostensenkungspotenziale es gibt, wie Versicherer kalkulieren und wie Sie durch dieses Wissen mit Ihrem Makler bzw. Versicherer auf Augenhöhe reden.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit dem Einkauf von Versicherungs-/Maklerleistungen befassen; insbesondere aus den Bereichen Einkauf, Controlling, Finanzen, Recht, Personal, Geschäftsleitung

METHODIK: Vorstellung konkreter Fallbeispiele aus der Praxis, Übungen in der Gruppe, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Konkrete Fragen und Beispiele aus Ihrer täglichen Praxis sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Konrad Hahn, Matthias Möllmann



bme.de/bek-vsl

SEMINARINHALTE

Versicherungen im Unternehmen: Bestandsaufnahme

- › Überblick verschaffen: Erstellung einer strukturierten Versicherungsmatrix; Aufbau; Inhalte Überblick – der Blick aus der Vogelperspektive
- › Versicherungs-Check: Preis, Leistung, Konzeption
- › Tatsächlich benötigte Versicherungsleistungen – erste Einblicke in den Bereich Risikomanagement
- › Identifikation von Über- und Unterversicherung
- › Sind einzelne Leistungen „doppelt versichert“?
- › Situation in der Praxis und Beispiele

Marktüberblick

- › Versicherer und Versicherungsmakler – Übersicht über die Maklerlandschaft (100 Maklerhäuser in Deutschland als Dienstleister)
- › Internationale und aktuelle Marktsituation
- › Vergleichsplattformen – Relevanz im Industriesektor
- › Ausschreibungsportale
- › Benchmark: Faustregeln für Versicherungskosten im Unternehmen
- › Versicherungslösungen – Versichererkonzepte vs. Maklerwordings

Versicherungskosten

- › Faktoren mit Einfluss auf die Prämie
- › Erkennen von Einsparpotenzialen – Fallbeispiele
- › Konkrete Umsetzungsmaßnahmen
- › Wie nachhaltig sind durch Ausschreibungen erreichte Einsparungen

Der Versicherungsmakler

- › Vor- und Nachteile bei Einsatz eines Maklers
- › Rechtliche Einordnung
- › Ausschreibung der Maklerleistungen
- › Auswahlkriterien: Unabhängigkeit, Branchenkenntnisse, Größe, Internationalität
- › Arten der Maklervergütung
- › Pflichtenheft und Maklervertrag
- › Internationale Betreuung
- › Verbandslösungen

Beschaffungsstrategien und Aufbau sowie Durchführung einer Ausschreibung

- › Marktrecherche und Ausschreibung – Einzelverträge ausschreiben vs. komplettes Versicherungspaket
- › Zahlen, Daten, Fakten – welche Unterlagen und Informationen werden für die Ausschreibung benötigt?
- › Ablaufplan mit Zeitbedarf
- › Unterschiedliche Ausschreibungsmodelle – Vor- und Nachteile von offenen Ausschreibungen und sog. Inhouse-Quotierungen
- › Kriterien für die Auswahl des Anbieters
- › Auswertung und Bewertung – bewährte Bewertungsmethoden
- › Laufzeit- und Zahlungsoptimierung
- › Umsetzung/Kontrolle

Weitere Strategien und Maßnahmen zur Kostensenkung

- › Unternehmensspezifische Maßnahmen
- › Bewusste Unterversicherung? – Wirtschaftlichkeitsberechnung/Kosten-/Nutzen-/Risikoüberlegungen
- › Eigentragungsmodelle



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



10.11.2025



HAMBURG



352511018



zzgl. MwSt.

895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF VON PROFESSIONAL SERVICES

Professional Services sind wissensintensive Dienstleistungen. Entsprechend komplex sind der Einkauf sowie das Management dieser Dienstleistungen. Nur ein standardisierter und optimierter Anfrage-, Auswahl- und Vergabeprozess gewährleistet Compliance, Qualität und Kosteneffizienz. Vor diesem Hintergrund erfahren Sie im Seminar sämtliche Prozessschritte für den erfolgreichen Einkauf von Professional Services. Basierend auf einer initialen Reifegradanalyse identifizieren Sie im Seminar Optimierungspotenziale. Sie lernen anhand von Praxis-Beispielen die notwendigen Methoden kennen und lernen, wie Sie mit den Fachabteilungen effizient zusammenarbeiten, Bedarfe richtig formulieren und nach welchen Kriterien Service-Anbieter bewertet und ausgewählt werden. Sie erhalten Expertenwissen zur Erhöhung des Reifegrads beim Einkauf von Professional Services.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf oder aus Fachabteilungen, die Professional Services und Beratungsleistungen einkaufen, insbesondere: Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, IT-Beratung, Personalberatung, Rechtsberatung, Ingenieursdienstleistungen, Coaching

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

SEMINARLEITUNG: Gregory N. Vider



bme.de/bek-ser

SEMINARINHALTE

Professional Services im geschäftlichen Alltag

- › Definition „wissensintensive Dienstleistungen“
- › Abgrenzung zu weiteren Dienstleistungen
- › Out- vs. In-Sourcing

Beschaffungsprozesse professionalisieren

- › Unterschiede beim Einkauf von Gütern und Dienstleistungen
- › Rolle von Einkauf und Fachabteilung
- › Wachsende Bedeutung von Compliance

Bedarfs- und Leistungsbeschreibung

- › Zusammenspiel zwischen Einkauf und internen Bedarfsträgern
- › Spezifische vs. Allgemeine Leistungsbeschreibung
- › Zieldefinition

Dienstleistervorauswahl

- › Effiziente Anbieterrecherche
- › Das eigene Netzwerk
- › Auswahl- und Bewertungskriterien

Der effiziente Anfrageprozess

- › Aufbau und Inhalte einer professionellen Anfrage
- › Bedeutung eines verbindlichen Anfragezeitplans
- › Umgang mit Nachfragen der Dienstleister
- › Vor- und Nachteile möglicher Vergütungsmodelle
- › Vergleichbarkeit von Angeboten gewährleisten
- › Konzepte kollaborativ bewerten
- › Beauty Contests erfolgreich einsetzen
- › Feedback an die Dienstleister
- › Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen

Von Maverick Buying zum strategischen Dienstleistermanagement

- › Strategisches Dienstleistermanagement
- › Aufbau eigener Datenbanken
- › Nutzung internen Wissens
- › Kundenzufriedenheit steigern
- › Durchlaufzeiten verkürzen
- › Compliance sichern

Leistungsüberwachung und Qualitätssicherung

- › Der Wert von kontinuierlicher Leistungsüberwachung
- › Projekt- und Dienstleisterportfolio überwachen
- › Controlling und Reporting (Kennzahlen)
- › Kommunikation und Eskalation
- › Abschlussbericht

Hinweise zur Vertragsgestaltung aus Praxissicht

- › Das eigene Briefpapier
- › Geheimhaltung und Wettbewerbsklauseln
- › Rahmen- und Projektverträge
- › Umgang mit Leistungsanpassungen
- › Vergütungsmodelle und Zahlungskonditionen
- › Haftungsfragen
- › Umgang mit Konflikten



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

01. – 02.09.2025	KÖLN	352509003	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr
27. – 28.11.2025	ONLINE	382531122	1.495,-	
25. – 26.03.2026	KÖLN	352603039	1.495,-	
24. – 25.06.2026	ONLINE	382630620	1.495,-	



EINKAUF VON BERATUNGSLEISTUNGEN

TOOLS UND METHODEN ZUR PROFESSIONALISIERUNG DES BERATUNGSEINKAUFES

In diesem kompakten Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Beratungsleistungen zu professionalisieren, um damit mehr Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen zu realisieren. Sie erfahren, wie Sie den richtigen Beratungsdienstleister suchen, auswählen, die zu erbringende Leistung ausschreiben, Angebote auswerten und vergleichen können. Sie erfahren, wie Prozesse beim Beratungseinkauf optimiert, die Qualität sichergestellt und möglichst viele Eckdaten in Rahmenverträgen fixiert werden können. Zahlreiche Praxisbeispiele verdeutlichen anschaulich die Seminarinhalte und liefern Ihnen wertvolle Anregungen für den Alltag.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Einkäufer aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für Beratungsprojekte verantwortlich sind. Angesprochen sind Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, IT-Einkauf, Marketing, Personal, Organisation und Controlling.

METHODIK: Kurzvorträge, praxisorientierte Fallbeispiele, Checklisten und Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



bme.de/bek-ber

SEMINARINHALTE

Auswahl von Beratungsdienstleistern

- › Beratungslandschaft in Deutschland
- › Welche Beratungsleistungen gibt es?
- › Zulassungsprozess für Beratungshäuser

Internes Prozessmanagement bei der Beschaffung von Beratungsleistungen

- › Spezifizierung des Beratungsbedarfes
- › Rolle von Bedarfsträgern, Einkauf und Fachabteilungen
- › Nutzung interner Ressourcen vor externer Vergabe
- › Wie wird eine optimale Vergabe unter aktiver Beteiligung des Einkaufs sichergestellt?
- › Maverick Buying vermeiden

Auswahlkriterien für die Einordnung der einzelnen Berater in Qualifikationsstufen

- › Wie lassen sich Beratungen auswählen?
- › Die richtige Vorauswahl
- › Standard für die Qualifikationsstufen von Beratern
- › Einheitliche Klassifizierung von Qualifikationsstufen als Basis der Vergleichbarkeit und Transparenz
- › Referenzen der Beratungshäuser vs. Referenzen der einzelnen Personen
- › **Übungsbeispiel: Beraterauswahl**

Regelungen und Spezifikationen bei der Ausschreibung

- › Wann müssen Ausschreibungen erfolgen?
- › Wie viele Angebote sind einzuholen?
- › Neuausschreibung oder Folgeaufträge?
- › Besetzung der Projekte

Effiziente Gestaltung der Ausschreibungen und des Vergabeprozesses

- › Zeitpunkt und Modalitäten der Ausschreibung
- › Ohne eindeutige Definition der Beratungsziele keine klare Leistungsbeschreibung
- › Von der Spezifikation bis zur Vergabe

- › Aufbau einer Ausschreibung
- › Wie können einzelne Angebote besser verglichen werden?
- › „Beauty Contest“ vor Ausschreibung
- › Erstellen einer Bewertungsmatrix
- › Feedbackrunden zur Qualitätssicherung
- › **Praxisbeispiel: von der Bedarfsbestimmung über die Ausschreibung zur Vergabe**

Preis- und Abrechnungsmodalitäten beim Beratungseinkauf

- › Verschiedene Preismodelle für die Verhandlung
- › Transparenz beim Vergleich der Angebote
- › Kriterien für die Preisfestlegung
- › Verschiedene Abrechnungstypen: nach Aufwand, Festpreise, erfolgsabhängige Komponente
- › Abrechnungsmodalitäten und Zusatzkosten

Qualitätssicherung: Messbarkeit des Beratungserfolges

- › Sicherstellung der Qualität bei Prozessen
- › Wie können Savings erzielt werden?
- › Wie kann hohe Kundenzufriedenheit erzielt werden?
- › Bewertung von Beratungsunternehmen, Beratungsprojekten und Beratern

Möglichkeiten bei der Preisverhandlung

- › Bonus-/Malus-Systeme
- › Preisspannen

Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages

- › Wichtige Klauseln und zusätzliche Aspekte
- › Änderung des Leistungsumfanges bei Mehr- und Minderleistungen
- › Vergütung und Zahlungskonditionen
- › Haftung und Haftungsausschluss
- › Geheimhaltung, Laufzeit von Verträgen und Kündigung
- › Sperrvermerke als „Ultima Ratio“ bei unzureichender Leistung
- › Überprüfung des Beratungserfolges – wie einigt man sich?

6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf



10.10.2025
28.04.2026



WIESBADEN
HAMBURG



352510008
352604031



zzgl.
MwSt.
895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



WARENGRUPPE EXTERNES PERSONAL – EINKAUFSTRATEGIEN UND PREISGESTALTUNG

Als Einkaufsverantwortliche:r wird Sie die Kategorie „External Workforce“ und die damit einhergehenden, unterschiedlichen Ausprägungen in besonderem Maße fordern. Ziel des Seminars ist es, Ihnen ein ganzheitliches Verständnis der Thematik aufzuzeigen – als Basis und für die nächsten Schritte der eigenen Einkaufsstrategie. Vertiefend eingegangen wird dabei auf den Markt, die Beauftragungsformen der Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und des Contractings von Freelancern über Werk-/Dienstverträge (insbesondere über Provider) sowie auf eine detaillierte Darstellung zur Preistransparenz dieser beiden Auftragsformen. Außerdem sprechen wir darüber, wie Sie „perfekte Portfolios“ aus passenden Lieferanten aufbauen können. Flankierend betrachten wir Herangehensweisen aus der Praxis zu den o.g. Herausforderungen, vor denen Einkäufer regelmäßig stehen, und diskutieren diese miteinander.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Indirekter Einkauf und Einkauf von Fremdleistungen mit Schwerpunkt externe Dienstleistungen (oft auch „Professional Services“ genannt). Da nicht in allen Unternehmen die komplette Verantwortlichkeit für Fremdpersonal in der Einkaufsabteilung liegt, richtet sich der Workshop auch explizit an andere Verantwortungsbereiche in Unternehmen, wie z.B. Personal, Recht, Projektteams oder Abteilungsleitungsfunktionen.

METHODIK: Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Sebastian Stricker

 bme.de/bek-per

SEMINARINHALTE

Einführung und Hintergründe

- › Besonderheiten der Warengruppe
- › Begrifflichkeiten und Abgrenzung der Beauftragungsformen
- › Der Markt für externes Personal
- › Trends und Treiber der nächsten Jahre

Rechtliches Umfeld aus praktischer Sicht

- › Vertragsarten und Rechtsrahmen
- › ANÜ
- › Contracting
- › Compliance

Einkaufsstrategien

- › IST-/Zielbild-Analyse
- › Lieferantenportfolios aufstellen
- › Preisgerüst in der ANÜ
- › Preisgerüst Contracting
- › Zusammenarbeit innerhalb der eigenen Organisation
- › Category- und Lieferantenmanagement in der Praxis

Themen der Teilnehmer und gemeinsame Diskussion



Key Learnings

- › Sie erlangen neue Kenntnisse zum Einkauf von Arbeitnehmerüberlassung, Contracting mit Freelancern und Interim Managern, Outsourcing über Werk-/Dienstverträge sowie die Beauftragung von Personaldirektvermittlern, sogenannten „Headhuntern“.
- › Wir betrachten umfassend die herausfordernde Interdisziplinarität des Themenfeldes aus „Personal“, „Einkauf“ und „Recht“ und identifizieren Hebel, durch die Sie zukünftig Savings generieren können.
- › Zusätzlich werden Sie sensibilisiert, sich innerhalb Ihrer Organisation erfolgreich der Schnittstellendynamik der beteiligten Funktionen (insbes. zwischen Einkauf, HR und Bedarfsträgern) zu stellen.



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

			 zzgl. MwSt.	
10.09.2025 29.04.2026	ONLINE ONLINE	 	382530907 382630427	895,- 895,-
				ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



BME-MASTERCLASS FUTURE WORKFORCE PROCUREMENT



Der Einkauf steht im Bereich der Personaldienstleistungen vor einem grundlegenden Wandel – getrieben von Fachkräftemangel, Digitalisierung, neuen Arbeitsmodellen und wachsendem regulatorischen Druck. Um in dieser dynamischen Arbeitswelt handlungsfähig zu bleiben, braucht es mehr als nur gute Prozesse: Entscheidend sind strategische Weitsicht, rechtliche Sicherheit und die Fähigkeit, komplexe Märkte souverän zu steuern.

ZIELGRUPPE: Die Masterclass richtet sich an Einkaufs- und HR-Fachkräfte, die Verantwortung für den strategischen und operativen Einkauf von Personaldienstleistungen tragen. Ziel ist es, ihnen kompakt, praxisnah und interaktiv Know-how zur Fremdpersonalbeschaffung zu vermitteln – mit Fokus auf Strategie, Markttrends, Compliance und digitalen Tools.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Gruppendiskussion, Workshop



bme.de/workforce



6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INHALTE

- › Warm up & Networking Session
- › Kosten, Compliance und Digitalisierung: Preise, Einsparungen, rechtliche Sicherheit, Tools und KI
- › Märkte, Anbieter und Strategie: Sourcing, Marktüberblick, Reifegradmodelle und Einkaufsstrategien
- › Menschen und Fähigkeiten: Soft Skills, Führung, Zusammenarbeit und People Management
- › Praxisbericht: Digitalisierung zur Steigerung der Attraktivität des Einkaufs/KI als Antwort auf den Fachkräftemangel im Einkauf
- › Praxisbericht: Mega-Herausforderung: Talente gewinnen und halten – Strategien und Insights aus der Supply Chain bei Ferrero
- › Praxisbericht: Rechtliche Compliance beim Einsatz von Fremdpersonal



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Ulrike Wernig-Wenzlawski
Telefon: 06196 5828-255
E-Mail: ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de



28. – 29.10.2025



ONLINE



382511009



1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/workforce



EINKAUF VON MARKETINGLEISTUNGEN

AGENTURAUSWAHL – VERGÜTUNGSMODELLE – ERFOLGSFAKTOREN DER ZUSAMMENARBEIT

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten. Sie lernen außerdem verschiedene Vergütungsmodelle kennen und erfahren, welche wesentlichen rechtlichen und vertragsrelevanten Aspekte zu beachten sind. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Seminarinhalte und liefern Ihnen praktische Tipps für Ihre Arbeit.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Marketing, die neu mit der Beschaffung von Marketingleistungen, besonders von Agenturleistungen, betraut sind oder betraut sein werden

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



SEMINARINHALTE

Der Markt für Marketingleistungen: ein kurzer Überblick

- › Begriffe und Definitionen – kleines Marketing-Glossar
- › Kreativ- versus Nicht-Kreativleistungen
- › Marketingleistungen: Messen, Events, (neue) Medien, Corporate Design/Corporate Identity, Direktmarketing, Callcenter, Drucksachen, Werbemittel, Kreativ-/Agenturleistungen etc.
- › Commodity-Definition

Kostenaspekte und Optimierungspotenziale

- › Interne Bedarfsbestimmung – welche Marketingleistungen werden beschafft? Und von wem?
- › Wo liegen (versteckte) Kosten?
- › Abstimmung interner und externer Prozesse
- › Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilung (Marketing)
- › Auftragsbündelung – so gelingt sie beim Einkauf von Marketingleistungen
- › Vermeidung von Maverick Buying als wesentliches Element

Die richtige Marketingagentur: So findet man sie

- › Die Landschaft der Marketingagenturen: Agenturvielfalt, Leistungsspektrum, Agenturprofile
- › Vorauswahl: Ermittlung der Profile und Stärken der Agenturen
- › Der Ausschreibungsprozess
- › Die exakte Definition der ausgeschriebenen Leistung – so erhalten Sie klare Angebote und vermeiden Aufschläge und Nachverhandlungen
- › Auswahlkriterien – welche sind wichtig und brauchbar?
- › Angebotsvergleich und Auswahl der Agentur
- › Entscheidungsfindung: Probeauftrag oder Wettbewerbspräsentation?

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur

- › Effektives Lieferantenmanagement
- › Sichtweise der Agentur
- › Typische Schwierigkeiten und Lösungsvorschläge
- › Der richtige Umgangston mit Agenturen
- › Briefings als wichtige Grundlage für eine gute Zusammenarbeit: Aufgabe, Ziel, Inhalt und Aufbau des Briefings
- › Informationen, die die Agentur haben muss, haben kann oder besser nicht haben sollte

Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen

- › So kalkuliert die Marketingagentur
- › Definition und Gewichtung von Leistungskriterien – wann hat eine Agentur gut gearbeitet?
- › Messbarkeit von Agenturleistungen – Bewertung von Agenturen
- › Regelmäßiges Feedback über die (Un-)Zufriedenheit
- › Verschiedene Vergütungsmodelle: Pauschalhonorare, aufwandsbezogene und erfolgsabhängige Vergütung, Provisionen etc.
- › Tipps für die Verhandlung mit der Agentur

Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren

- › Hat der Einkauf Einflussmöglichkeiten auf die Auswahl der Subkontraktoren?
- › Sicherung der Qualität
- › Direkte Verhandlung mit dem Subkontraktor – sinnvoll?

Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

- › Urheberrecht, Lizenzrecht
- › Geheimhaltungsvereinbarung
- › Optimale Absicherung von Nutzungsrechten
- › Möglicher Vertragsaufbau
- › Wichtige Vertragsbestandteile
- › Einbindung von Subkontraktoren
- › Änderungsvorbehalte zum Leistungsumfang



- + Konkrete Fallbeispiele
- + Intensiver Erfahrungsaustausch
- + Zeit für individuelle Fragestellungen
- + Bewertungsmatrix

06. – 07.11.2025 09. – 10.06.2026	FREIBURG WIESBADEN	352511011 352606003	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



MARKETINGWISSEN FÜR DEN EINKAUF

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ARBEITSWEISEN DES MARKETINGS

Die Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Anforderungen und Arbeitsweisen des Marketings vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, durch die Vermittlung von Marketing-Grundlagenwissen den Einkäufern das Verständnis von Marketingbegriffen und der Arbeitsweise des Marketings zu erleichtern und dadurch eine Basis für eine reibungslosere Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung und externen Dienstleistern zu schaffen. **Der Einkauf von Marketingleistungen ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Diese Beschaffungsthematik wird im Seminar „Einkauf von Marketingleistungen“ (Seite 160) behandelt.**

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die mit dem Einkauf von Marketingleistungen befasst sind oder künftig befasst sein werden und sich Marketing-Grundlagenwissen für diese Tätigkeit aneignen möchten.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Peter Höger



bme.de/bek-mkw

SEMINARINHALTE

Marketinggrundlagen im Überblick

- › Warum Marketing überlebenswichtig ist
- › Marketingleistungen kompakt definiert
- › Die wichtigsten Marketing-Fachbegriffe

So funktioniert Marketing: Strategien und Instrumente

- › Die 7 Schritte der Marketingplanung
- › Das bedeutet Marketing-Mix: Product, Price, Promotion, Place (4-P-Modell)
- › Darum lohnt es sich, in Markenführung zu investieren

Die wichtigsten Zukunftstrends im Marketing

- › Digitalisierung des Marketings: online schlägt TV
- › Die wichtigsten Medialkanäle für B2C und B2B
- › Big Data: große Datenmengen – große Wirkung

Marketing-Dienstleister kennen + führen + nutzen

- › Aufbau einer Agentur
- › Kreativleistungen und Nicht-Kreativleistungen
- › Kreativ-, Online- und Media-Agenturen – wer bietet was?
- › Was können Agenturen leisten und was nicht?
- › Ausschreibungen: Dreamteam Einkauf & Marketing
- › Agenturwahl: darauf kommt es dem Marketing an
- › Angebote, Vertrag, Agenturwechsel

Hop oder top: Marketingleistungen messen und bewerten

- › Ist Marketing überhaupt messbar?
- › So können Marketingleistungen verglichen und beurteilt werden
- › Die wichtigsten Kennzahlen im Marketing
- › Bewertungsmatrix für den Einkauf

Einkauf und Marketing: Beziehung optimieren – gemeinsam mehr Gewinn

- › So tickt das Marketing: Klischees, Wahrheiten, Typen, Prozesse
- › Erwartungen und Ansprüche der Marketingabteilung verstehen lernen
- › Das Marketing vom Mehrwert des Einkaufs überzeugen
- › Zusammenarbeit Einkauf und Marketing verbessern: Erfahrungswerte aus der Praxis
- › Missverständnisse und häufige Fehler vermeiden



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Marketings
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Effektivere Kooperation mit der Marketingabteilung durch Kenntnis der Materie
- + Einblick in die Zukunftstrends des Marketings



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



28. – 29.04.2026



ONLINE



382630423



1.495,-



ONLINE:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF UND AUSSCHREIBUNG VON PRINTPRODUKTEN

EINSPARPOTENZIALE ERKENNEN UND HEBEN

Die Ausgaben für Printprodukte rangieren in den meisten Firmen unter den Top-5 im Indirekten Einkauf und bergen eines der höchsten Einsparpotenziale sämtlicher Kostenkategorien. Im Seminar werden Ihnen die wichtigen Grundlagen aller Einflussfaktoren rund um die Eckpfeiler Printprozesse, Printerzeugnisse, den Printeinkauf und natürlich die Printproduktion vermittelt. Sie erfahren, was Sie beachten müssen, um ein tragfähiges Print-Beschaffungsmanagement aufbauen und den gesamten Einkaufsprozess – von der Marktbeobachtung über die Angebotseinholung bis hin zur Vertragsgestaltung – effizient und gewinnbringend gestalten zu können. Erfahren Sie von einem Branchenexperten alles, was Sie als Einkäufer einerseits über die technischen Hintergründe und andererseits über die Besonderheiten des Einkaufs von Printprodukten (Brancheninsights, Dos und Don'ts bei Printausschreibungen etc.) wissen müssen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Neueinsteiger im Printeinkauf ebenso wie an Marketingverantwortliche, Produkt- und Projektmanagement, Disponenten und Purchase Management bzw. Einkäufer in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, sowie an alle, die ihren Einkauf von Printprodukten künftig noch effizienter gestalten möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch

SEMINARLEITUNG: Lukas Hintzen



SEMINARINHALTE

Printwissen für den Einkauf

Printprodukte und ihr Produktionsprozess

- › Stellschrauben und Einflussfaktoren im Produktionsprozess
- › Welche Auswirkungen haben sie auf die technischen und kaufmännischen Parameter?
- › Juristische Besonderheiten und Probleme

Papier und Farbe

- › Überblick über Papierherstellung und Papiermarkt, Papierarten und -klassen, Papierformate, Einsatzgebiete
- › Papier und Bedruckstoffe: Welche Eigenschaften sind wichtig? Was muss beim Einsatz beachtet werden?
- › Überblick über: Licht und Farbe, Farbräume, Prozess- und Sonderfarben, Raster
- › Was ist der Unterschied zwischen Farbe, Farbton, Druckfarbe?
- › Farbraum und Farbprofile
- › Was bedeutet CMYK, RGB, Farbmischung?
- › Was ist ein Raster?

Preprint

- › Vorlagenherstellung, Colormanagement, Profile und Print PDF, Proof
- › Wie werden Druckdaten hergestellt? Welche Dateitypen sind wichtig?
- › Vektor- und Pixelgrafiken
- › Dateitypen: PDF, Postscript und RIP
- › Was versteht man unter Colormanagement, Proof, Prüfdruck, Andruck?

Print

- › Druckprinzipien/-verfahren (Offsetdruck, Digitaldruck)
- › Wie funktionieren die unterschiedlichen Druckverfahren?
- › Was sind Vor- und Nachteile? Welchen Einfluss haben sie auf die Qualität?
- › Einfluss verschiedener Druckverfahren auf das Preis-Leistungsverhältnis

Postprint

- › Falzen, Schneiden, Binden, Lackieren, Cellophanieren
- › Die verschiedenen Weiterverarbeitungsprozesse und Schneidtechniken
- › Vor- und Nachteile der unterschiedliche Bindeverfahren
- › Veredelungstechniken und Lacktechniken

Strategischer Einkauf von Printprodukten

Struktur der Druckindustrie

- › Welche Besonderheiten zeichnet die Branche aus?
- › Aktuelle Lage und Entwicklungen der deutschen und europäischen Druckereilandschaft

Strukturanalyse der Druckaufträge

- › Wie setzt sich das Einkaufsvolumen zusammen?
- › Ableitung von Kriterien für Ausschreibung und Beauftragung
- › Potenziale zur Kostenoptimierung aufdecken
- › Ablauf der Ausschreibung, Definition von Spezifikationen

Lieferantenanalyse und -auswahl

- › Welche Druckdienstleister entsprechen am besten der Auftragsstruktur des Unternehmens?
- › Den besten Druckdienstleister für das eigene Produkt finden
- › Ist der günstigste Anbieter immer die beste Wahl?
- › Risiko Lieferanteninsolvenz: Wie kann man sich absichern?
- › Einkaufsethik „hart aber fair“: Wie schafft man den Spagat zwischen günstigen Preisen, Qualität und fairen Lieferantenbeziehungen?
- › Internationaler Drucksacheneinkauf: „Pros und Cons“

Weitere Besonderheiten bei der Beschaffung

- › eAuctions: Was ist im Druckbereich zu beachten?
- › Online Drucker: Welche Projekte sind dafür geeignet und welche nicht?
- › Make or Buy: In-house Management oder Vergabe an Print-Management-Unternehmen?
- › Reporting: Wertdarstellung des Einkaufs

10. – 11.11.2025 15. – 16.06.2026	STUTTGART ONLINE	352511017 382630607	€ zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



CURRICULUM: PROFESSIONELLER IT-EINKAUF

Eine gut aufgestellte IT ist für erfolgreiche Unternehmen die Basis, um im Wettbewerb zu bestehen und zukunftsorientierte Strategien umzusetzen. Sie als Verantwortliche:r für den Einkauf von IT-Leistungen tragen damit im Spannungsfeld zwischen Kostendruck, Technologiefortschritt und komplexen Anbieterstrukturen wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Sie sind gefordert, die Qualität der Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente Partnerschaften auszubauen sowie die Flexibilität und Kostentransparenz in den Prozessen und Projekten zu erhöhen.

Charakterisierend ist außerdem, dass der Bereich Informationstechnologie ständigen Veränderungen unterliegt, so dass insbesondere für Sie als IT-Einkäufer regelmäßiges Lernen und Weiterbilden unerlässlich ist. Das Curriculum „Professioneller IT-Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für einen erfolgreichen IT-Einkauf wesentlich sind: von der Ausschreibung der Leistung und der Auswahl der Dienstleister über den Vertragsschluss bis hin zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit Kollegen und externen Partnern.

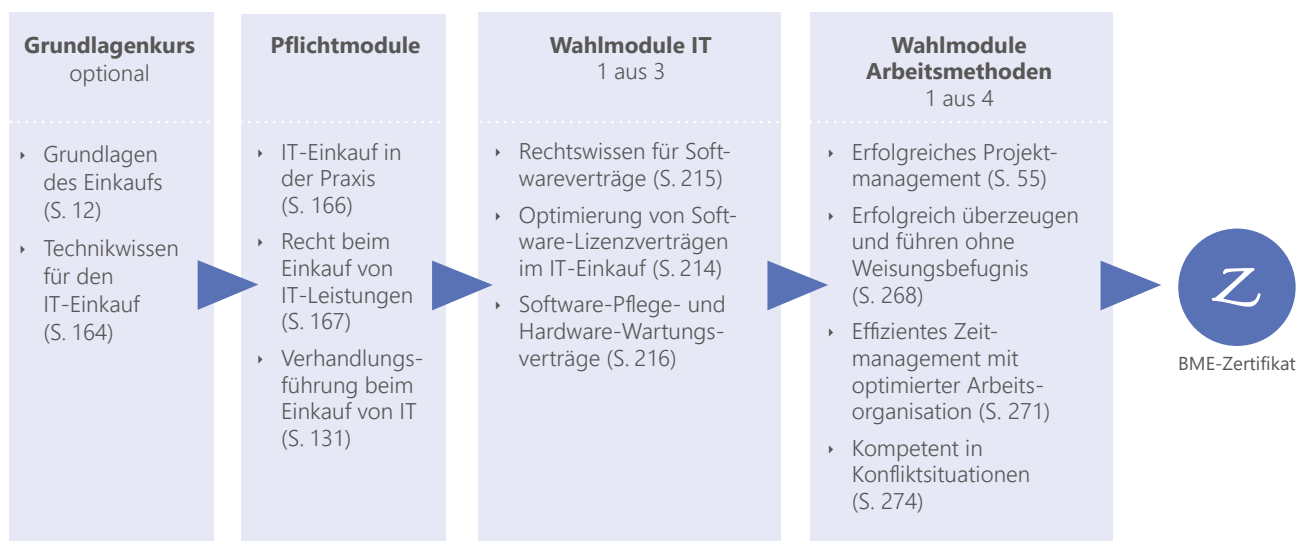

bme.de/it-curriculum

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Zertifikat „Professioneller IT-Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** – je einen Kurs aus den Bereichen IT und Arbeitsmethoden – innerhalb von 18 Monaten durchlaufen. Die Module „Grundlagen des Einkaufs“ und „Technikwissen für den IT-Einkauf“ werden optional angeboten.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich im Software- und Hardware-Einkauf!
- + Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen!
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



6

Dienstleistungs-/Indirekter Einkauf

INFORMATIONEN

Genaueres zu **Inhalten, Terminen und Preisen für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter


bme.de/it-curriculum


IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

%

IHRE ERSPARNIS

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



TECHNIKWISSEN FÜR DEN IT-EINKAUF

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DER IT

Der IT-Einkauf stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Abkürzungen und Zusammenhänge oft vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, IT-Einkäufern das nötige technische Hintergrundwissen zu vermitteln. Es hilft ihnen dabei, komplexe IT-Technologien zu verstehen, zu beurteilen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger in den Bereichen IT-, Hardware- und Software-Einkauf sowie Technischer Einkauf, Lizenz- und IT-Management, die sich Grundlagenwissen aneignen möchten, um mit der Fachabteilung und externen Lieferanten auf Augenhöhe diskutieren zu können.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp



SEMINARINHALTE

Fachwissen – der Schlüssel zum Erfolg

- › Vom Problem zur Partnerschaft: die IT-Kollegen
- › Von der Terra Incognita zum Werkzeug: Neuland IT

Die Basis

- › Wie funktionieren Computer, Software und Netze?
- › Bit, Byte, Mega, Peta: grundlegende Einheiten

Die 4 Säulen der betrieblichen IT und ihre Zusammenhänge

- › Daten- und Sprachkommunikation
- › Hardware und Software

Grundlagen der Daten- und Sprachkommunikation

- › Datenleitungen, -verbindungen und -netze
- › Protokolle und Schichtsysteme
- › Aktive und passive Komponenten: Kabel, Switches, Router
- › Netzwerkarten, LAN-Topologien
- › Was ist was beim WLAN?
- › Festnetz, VoIP und Mobilfunk

Die wichtigsten Hardware-Fakten

- › PC/Desktop/Laptop/Tablet
- › PC-Komponenten und ihr Zusammenspiel
- › Großrechner (Mainframe)
- › Server: Blade und Rack, Cluster
- › Peripheriegeräte
- › Prozessor, Memory
- › Leistungssteigerung: Scale-Up oder Scale-Out?

Datenmanagement und -sicherung

- › Speichertechnologie: RAID, NAS, SAN
- › Arten von Daten
- › Datenbanken und Data Warehouse
- › Datenanalyse und Data Mining
- › Migration von Daten

Software-Arten und ihre Besonderheiten

- › Der Software-Lebenszyklus
- › Systemsoftware und Anwendungssoftware
- › Standardsoftware
- › Individualsoftware und das ABC der Programmiersprachen
- › Open Source Software (OSS)

IT-Organisation und Softwarearchitekturen

- › Aufbau und Organisation einer Informatik-Abteilung
- › IT-Infrastruktur und ITIL
- › Outsourcen oder Inhouse?
- › IT-Systemlandschaft: konventionell, virtuell oder Cloud
- › Was sind Terminal-Server, Host, Client/Server und N-Tier?

Die großen Anbieter und ihre Standardprodukte

- › Was sollte bei der Auswahl des Anbieters beachtet werden?
- › Marktmacht und Kompatibilität

Cloud Computing und SaaS – Vor- und Nachteile

- › SaaS, PaaS und IaaS, ASP
- › Was ist eine Cloud und welche ist die richtige?
- › Kostenvorteile durch Cloud-Computing
- › Datensicherheit

Sicherheit und Datenschutz

- › Viren, Trojaner und Co.
- › Standards nach BSI und ISO
- › Authentifizierungsverfahren
- › Sicherheit in mobilen Netzen und Infrastrukturen

Trends und aktuelle Entwicklungen

- › Virtualisierung, Big Data
- › Sustainability IT: soziale und ökologische Aspekte der IT
- › Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0
- › Apps und Mobile Devices
- › Hype Cycle



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



21. – 22.10.2025
 08. – 09.12.2025
 17. – 18.03.2026
 20. – 21.04.2026



FRANKFURT
 ONLINE
 ONLINE
 DÜSSELDORF



352510017
 382531207
 382630319
 352604017



1.495,-
 1.495,-
 1.495,-
 1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



IT-DIENSTLEISTER UND PARTNER MANAGEMENT

Sie lernen erfolgreiche Strategien und Möglichkeiten der Kostenbeeinflussung kennen. Sie erfahren, wie Sie bei IT-Sourcing-Projekten Dienstleister und Partner effizient bewerten, auswählen und managen. Sie erfahren, wie Sie sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis mit strategischen Lieferanten kommen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Dr. Uwe Wildt



bme.de/bek-itd

SEMINARINHALTE

Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Entwicklung und Umsetzung effizienter Sourcingstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Dienstleistern

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten

- › Aspekte der Beschaffungsmarktforschung
- › Einschränkungen und Restriktionen bei der Vergabe
- › Konsolidierung der Lieferanten

Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung

- › Analyse der Wettbewerbssituation
- › Festlegung der strategischen Ausrichtung
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung

Auswahl und Bewertung von Systemanbietern bzw. Dienstleistern

- › Global vs. Local Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Festlegung der Bewertungskriterien
- › Welche Vorgehensweisen zur Auswahl gibt es?
- › [Praxistipps](#)

Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Verhandlungen
- › Weitere Schlussfolgerungen für zukünftige Vorhaben

Ansätze zur Steuerung der Kosten im IT-Bereich

- › Kostenvergleich: Ist billig gleich besser?
- › Controlling-Regelkreise
- › Benchmarking und Monitoring der laufenden Kosten im Projekt

Preisverhandlung mit Lieferanten und Anbietern

- › Verhandlungsspielraum und Verhandlungsführung
- › Wie erzielen Sie günstige Konditionen?



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

			zzgl. MwSt.	
01.09.2025	ONLINE	382530901	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
10.11.2025	MANNHEIM	352511016	895,-	
23.03.2026	MANNHEIM	352603034	895,-	



IT-EINKAUF IN DER PRAXIS

In diesem virtuellen BME-Training erhalten Sie einen umfassenden Überblick über praxisnahe, effiziente und erprobte Strategien und Ansätze einer kostenorientierten und erfolgreichen Beschaffung von IT-Liefer- und Dienstleistungen. Lernen Sie, wie Sie Ihren IT-Einkauf ausrichten, Lieferanten konsolidieren und dadurch schneller, besser und günstiger Informationstechnologie beschaffen können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



bme.de/bek-ite

SEMINARINHALTE

Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Prozesskosten senken
- › Umsetzung effizienter Sourcingstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Lieferanten

Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Ausschreibung

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten

- › Die Einkaufshebel der IT-Branche
- › Preistransparenz erhöhen
- › Einkaufsprojekte erfolgreich steuern
- › Der Beschaffungszyklus

Praxis-Tipps für die Software-Beschaffung

- › Die großen Anbieter
- › Wichtige Vertragsinhalte aus der Praxis
- › Lizenzmodelle und -audits
- › Die Einkaufshebel der Software-Branche

Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung

- › Mit den richtigen Rahmenbedingungen die Erfolgschancen steigern
- › Was wichtig ist bei der Verhandlungsvorbereitung
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung

Auswahl von Systemanbietern bzw. Dienstleistern

- › Global- vs. Local-Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Praxistipps

%

Sie sparen 195,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Recht beim Einkauf von IT-Leistungen“ (Seite 167) zu unserem Paketpreis.



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

			zzgl. MwSt.	
12. – 14.11.2025	ONLINE		382531110	895,-
14. – 16.01.2026	ONLINE		382630101	895,-
14.04.2026	STUTTGART		352604006	895,-
17. – 19.06.2026	ONLINE		382630610	895,-
				PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr
				ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.30 – 12.00 Uhr



RECHT BEIM EINKAUF VON IT-LEISTUNGEN

Vom Juristen für Kaufleute: Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Beschaffung von IT-Leistungen und lernen ausgewählte Vertragsinhalte kennen. Sie lernen, wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen und Lizenzvereinbarungen und Verträge optimal gestalten. Sie vertiefen Ihr Rechts-Know-how und entwickeln einen sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion, Ausgabe von Checklisten und Gesetzestexten

SEMINARLEITUNG: RA Karsten Rößner

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



bme.de/bek-rec

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen zur Beschaffung von IT-Leistungen

- › Grundlagen des Vertragsabschlusses
- › Einbeziehung AGBs, Kollision von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen
- › Vertragstypen

Rechtssicherer Erwerb von Software (Individual- und Standardsoftware)

- › Software + Urheberrecht (rechtliche Grundlagen)
- › EULA und andere Nutzungsbedingungen
- › Open Source Software
- › Regelungspunkte beim Erwerb von Software
- › Aktuelles aus der Rechtsprechung (gebrauchte Software etc.)

Die verschiedenen IT-Verträge

- › Beschaffungs- und Projektverträge
 - Kauf-, Werk-, Dienst-/Dienstleistungsvertrag
- › Erwerb von Hardware und Software (Unterschiede/Besonderheiten)
- › Wartungs- und Pflegeverträge
- › Aktuelle Service-Providing-Verträge
- › Wie vermeiden Sie juristische Fallstricke?
- › [Praktische Anwendung: IT-Vertragstypen](#)

Fragen der Vertragsgestaltung/-inhalte

- › Welcher Vertragstyp für welchen Anlass?
- › Ausgewählte Vertragsinhalte/notwendige Regelungsinhalte
- › Rechte und Pflichten bei Leistungsstörungen
- › Risikominimierung durch vorausschauende Vertragsgestaltung, insb. in Bezug auf Leistungsstörungen (Projektverzögerung, Schlecht- oder Nichterfüllung)

Gestaltung von Service Level Agreements

- › Der Aufbau eines typischen SLAs
- › Was tun bei Nicht- oder Schlechterfüllung von SLAs?

IT-Compliance

- › Anforderungen an den IT-Einkauf

Datenschutzrecht

- › Auftragsdatenverarbeitung bei IT-Serviceverträgen
- › Informationssicherheit

Audit

- › Rechtliche Grundlage/Zulässigkeit
- › Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- › [Praxistipps](#)

Asset-/Lizenzmanagement und Vertragsüberwachung

- › Warum? Weshalb? – Mindestanforderungen
- › Inhalt/Umfang/Gestaltung eines Asset-/Lizenzmanagements
- › [Praxistipps](#)

%

Sie sparen 195,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „IT-Einkauf in der Praxis“ (Seite 166) zu unserem Paketpreis.



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

			zzgl. MwSt.	
02.09.2025	ONLINE		382530902	895,-
11.11.2025	MANNHEIM		352511019	895,-
03.02.2026	ONLINE		382630202	895,-
15.04.2026	STUTT GART		352604011	895,-
25.06.2026	ONLINE		382630622	895,-

PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



TELEKOMMUNIKATIONSEINKAUF IN DER PRAXIS

MOBILFUNK, FESTNETZ, DATENLEITUNGEN ZIELGENAU EINKAUFEN

In dem Seminar wird der deutsche Telekommunikations(TK)-Markt beleuchtet: Mobilfunk, Festnetz und Datenleitungen. Sie lernen aktuelle Entwicklungen und Tendenzen sowie technologische Veränderungen kennen. Ein Schwerpunkt des Seminars liegt darauf, die zu Grunde liegenden Kostenfaktoren und Regulierungen kennenzulernen. Dadurch lassen sich Potenziale zur Kostenreduzierung aufdecken und nutzen. Es wird aufgezeigt, dass neben dem Angebot auch die Anforderungen der Unternehmen eine wichtige Rolle für den Einkaufserfolg spielen. Denn nur wer den Markt und dessen Gesetzmäßigkeiten kennt, kann auf Augenhöhe verhandeln und erfolgreich einkaufen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im (strategischen) IT- und Telekommunikationseinkauf sowie alle, die sich mit der Beschaffung dieser Leistungen befassen

METHODIK: Präsentation mit interaktiven Anteilen, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Martin Meyer, Maximilian Pampel



bme.de/bek-tko

SEMINARINHALTE

Relevante Warengruppen im TK-Einkauf

- › Mobilfunk, Tarif und Hardware
- › Festnetz, Tarif und Anschlüsse
- › Datenleitungen (Internet, WAN, SD-WAN)

Übersicht über den deutschen Markt

- › Anbieter und Marktstruktur
- › Leistungsspektrum der Marktteilnehmer
- › Ist mehr Leistung immer besser?

Eingesetzte Technologien und Trends

- › Warengruppen und ihre technischen Hintergründe
- › Aktuelle Entwicklungen und technische Veränderungen

Einkaufsstrategien für TK

- › Kostenfaktoren auf Anbieter- und Kundenseite
- › Möglichkeiten der Kostenoptimierung erkennen und nutzen
- › Regulierungen
- › Einkaufsstrategien
- › Anforderungsmanagement – wie viel Leistung brauche ich wirklich?
- › Verträge im Telekommunikationsbereich aus Kundenperspektive optimal gestalten – Hinweise aus praktischer Sicht



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



23. – 24.10.2025
17.03.2026



ONLINE
FRANKFURT



382531025
352603025



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr

ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



BME-MASTERCLASS EINKAUF VON ERSATZTEILEN UND ERSATZTEILMANAGEMENT

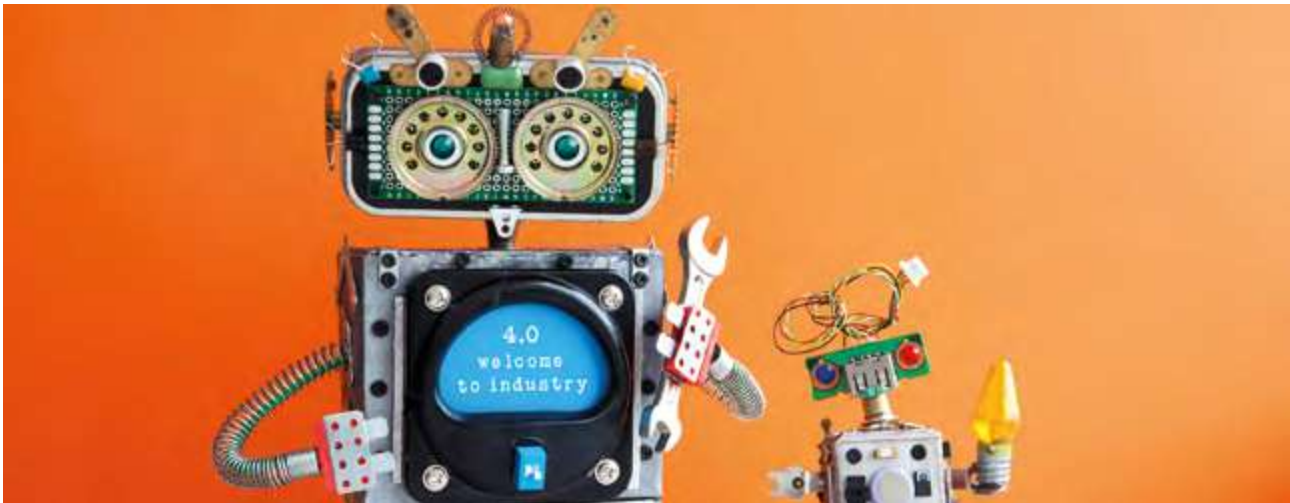
Im Rahmen dieser Masterclass lernen Sie, wie Sie ein modernes Ersatzteilmanagement im Unternehmen aufbauen und weiterentwickeln können. Der primäre Fokus liegt dabei auf dem Einkauf und der Materialwirtschaft für die innerbetriebliche Instandhaltung, wobei auch After-Sales-Aspekte angesprochen werden. Hierfür bedarf es der Auswahl geeigneter Strategien, der Gestaltung von Prozessen, dem Bestandsmanagement, IT- und Technologie-Themen sowie der Umsetzung im betrieblichen Alltag. Vorgestellt durch ausgewählte Experten, sind der Austausch der Teilnehmer untereinander sowie die Einbindung von Lösungselementen wichtige Bausteine dieser Masterclass.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Ersatzteilmanagement und Instandhaltung im Bereich Ersatzteile/Spare Parts und MRO sowie aus Materialwirtschaft und Supply Chain Management

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge



bme.de/ersatzteilmanagement



6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INHALTE

- › Industrie 4.0 im Ersatzteilmanagement
- › Praxisbericht: Stammsatzmanagement
- › Prozessgestaltung im Ersatzteilwesen: Anforderungen an ein effizientes Ersatzteilmanagement
- › Handlungsempfehlungen beim Einkauf mit SAP
- › Wer macht was? Arbeitsteilung zwischen Einkauf, Instandhaltung und Materialwirtschaft
- › Praxisbericht: Ersatzteilmanagement der Zukunft: KI-gestützte Lösungen für den Einkauf
- › Bestandsmanagement im Ersatzteilwesen I
- › Bestandsmanagement im Ersatzteilwesen II
- › Interaktiver Workshop



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabrina Mirjalili
Telefon: 06196 5828-218
E-Mail: sabrina.mirjalili@bme.de



20. – 21.11.2025
26. – 27.03.2026



FRANKFURT
WIESBADEN



382511103
382610307



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/ersatzteilmanagement



EINKAUF VON ANLAGEN UND MASCHINEN

STRATEGIEN – KOSTENMANAGEMENT – BESONDERHEITEN DES PROJEKTEINKAUFES

Kennenlernen der Besonderheiten des Beschaffungsprozesses bei Maschinen und Anlagen, Zusammenarbeit mit der Technik sowie Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Management von Investitionsprojekten mit Fokus auf Maschinen und Anlagen. Sie lernen, wie Projekte im Rahmen der Beschaffung von Maschinen und Anlagen von der Anforderungsspezifikation, über die Recherche und Auswahl von Lieferanten sowie Anfrage bis hin zur Vertragsverhandlung und Projektrealisierung erfolgreich gestaltet werden können. Das Hauptziel, die Prozessfähigkeit und Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen nachhaltig sicherzustellen, ist hierbei ein Kernaspekt des Seminars.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Projektleitung und Techniker, die Maschinen und Anlagen und deren Anforderungen definieren sowie die Beschaffungsprozesse durchführen bzw. begleiten

METHODIK: Miteinbeziehung der Erwartungen und Interessensschwerpunkte der Teilnehmer, Vortrag und Moderation, Erfahrungsaustausch in der Gruppe, Gruppenarbeit und Workshops mit Präsentationen der Arbeitsergebnisse, fallbasierte Übungen, Best-Practice-Lösungen

SEMINARLEITUNG: Manuel Günzel oder Kollegen



SEMINARINHALTE

Herausforderung: Investitionen in Maschinen und Anlagen

- Marktumfeld und Marktmacht
- Abhängigkeiten und Flexibilität
- Einbeziehung der Stakeholder im Unternehmen
- Spezifika der Investitionsbeschaffung
- Der Prozess der Maschinen- und Anlagenbeschaffung
- Total Cost of Ownership als Maxime

Definition der Anforderungen einer Maschine/Anlage

- Gemeinsame Zieldefinition zwischen Technik und Einkauf
- Aktive Mitarbeit in frühen Projektphasen
- Lastenheft/Spezifikation: Was brauchen wir wirklich?
- Gemeinsame Definition von technischen, logistischen, sicherheits- sowie service- und kommerziell-relevanten Kriterien
- Exkurs: Begriffsklärung Maschinen- und Prozessfähigkeit, Zyklen, Verfügbarkeit
- Miteinbeziehung von ersten Anbietern
- Maverick Buying: der Einkauf als strategischer Berater der Technik
- Erfolgskritische Faktoren für das Projekt: gemeinsame Gewichtung und Verabschiedung der relevanten Leistungsparameter

Der Lieferantenauswahl- und Anfrageprozess

- Lieferantenrecherche – kriterienbasiertes Vorgehen
- Systematische Bewertung und Auswahl von Lieferanten (A, B, C)
- Abschluss von Vorverträgen – NDA, Entwicklungsvereinbarung
- Anfrage mit Lastenheft bzw. definierten Anforderungen
- Bewertung der Angebote: Umgang mit verklausulierten Ausschlüssen
- Klärung von Rückfragen in Bezug auf Technik, Logistik, Infrastruktur, Arbeitssicherheit

Angebotsauswertung

- Aufbereitung der Entscheidungsgrundlage
- Zusammenarbeit mit den Stakeholdern
- Bewertung der Angebote nach Leistungsparametern sowie kommerziell
- Definition eines priorisierten Anbieterkreises
- Lieferantenzwischengespräch als Erfolgsfaktor

Verhandlung und Vergabe von Maschinen und Anlagen

- Organisation der Lieferantengespräche
- Vorbereitung auf die Gespräche
- Gesprächskonzepte und Verhandlungsstrategien
- Klarheit schaffen und finale Verhandlung durchführen
- Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses und Umgang mit Abweichungen zum Lastenheft
- Must- und Nice-to-Haves eines Vertrages: Fokussierung auf klare Verantwortlichkeiten und Schnittstellen
- Ersatzteil- und Servicevereinbarung: Vorbeugemaßnahmen sind Trumpf!
- Referenzbesuche planen und durchführen
- Abschluss des Rechtsgeschäftes und Abstimmung der Eckterminpläne und Verantwortlichkeiten
- Absage der anderen Anbieter

Realisierung von Maschinen- und Anlageninstallationen

- Definition der internen Projektleitung
- Einkaufsunterstützung in der Realisierung
- Umgang mit Änderungen in der Realisierung
- Termin-, Kosten- und Leistungscontrolling
- Vorabnahmen beim Lieferanten: Maschinenfähigkeit sicherstellen
- Koordinative Mitwirkung bei Realisierung der Teilgewerke
- Inbetriebnahme im Werk: professionelle Inbetriebnahme mit Unterstützung durch den Einkauf
- Sicherstellung der Funktion: Prozessfähigkeit durch Probetrieb
- Finale Abnahme von Maschinen und Anlagen
- Projektabschluss und -review – Lessons learned

Betreuung während der Maschinen- und Anlagennutzung

- Umgang mit Fehlern, Störungen und Problemen
- Monitoring und Kennzahlen
- Zusammenarbeit mit dem Lieferanten
- Eskalationsmöglichkeiten bei Produktionsausfall bzw. Nicht-Verfügbarkeit
- Rückfluss auf neue Investitionsvorhaben

16. – 17.09.2025	FRANKFURT	352509020	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
04. – 05.11.2025	ONLINE	382531130	1.495,-	
03. – 04.03.2026	HAMBURG	352603005	1.495,-	
18. – 19.05.2026	ONLINE	382630514	1.495,-	



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON INVESTITIONSGÜTERN

Durch das verschlechterte Klima für Investitionen müssen sich Industrieunternehmen verstärkt fragen, wie und vor allem wo auf der Welt sie investieren wollen. Die Beschaffung von Investitionsgütern zeichnet sich durch Einzigartigkeit, technische Komplexität, lange Abwicklungsdauer und hohe Beträge aus. Standardisierte Lösungen kommen schnell an ihre Grenzen, denn kein Investitionsprojekt gleicht dem anderen. Die Durchführung von Investitionen im Rahmen professioneller Einkaufsprojekte kann helfen, teure Fehler zu vermeiden und den Unternehmenserfolg zu sichern.

Die Masterclass „Einkauf von Investitionsgütern“ macht deutlich, wie die Einkäufer in diesem schwierigen Geflecht von Anfang an eine gestaltende Funktion ausüben. Es geht darum, wie Anforderungen klar kommuniziert werden, Absprachen mit den Fachbereichen funktionieren und Flexibilität auch nach Projektbeginn möglich ist.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Anlagen- und Investitionsgütereneinkauf, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Materialwirtschaft, Instandhaltung sowie alle, die an der Beschaffung von Anlagen/Anlagenkomponenten beteiligt sind

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte



bme.de/investitionsgueter



6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INHALTE

- › Der CAPEX-Prozess
- › Gestaltung von Ausschreibungen für Investitionsgüter
- › Gibt es Standardisierungspotenzial im CAPEX-Einkaufsprozess?
- › Investitionsrisikomanagement aus Controlling-Sicht
- › Investitionsgüterbeschaffung: Vertragsgestaltung und Claim Management
- › KI im CAPEX-Einkauf
- › Richtige Organisation und Global Sourcing bei Investitionsvorhaben
- › Verhandlungen bei Investitionen
- › Erfahrungsbericht: Projekteinkauf als Investitionseinkauf



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



19. – 20.11.2025
15. – 16.06.2026



ONLINE
MANNHEIM



382511102
382610604

€ zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/investitionsgueter



GRUNDLAGEN FUHRPARKMANAGEMENT

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zum Aufbau und Management einer ökonomisch sinnvollen Fuhrparkflotte. Sie erfahren, wie Sie einen PKW-Fuhrpark gemäß Vorgaben und Nachhaltigkeitskriterien auf- bzw. umbauen und diesen anschließend effizient steuern. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die Themen Controlling sowie Finanzierungskonzepte und Outsourcing.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: André Horl



SEMINARINHALTE

Grundlagen, Organisation und Analysen

- Fuhrparkmanagement innerhalb der Unternehmensorganisation
- Aufgaben des Fuhrparkmanagements
- Personalpolitische Anforderungen
- Fuhrparkanalysen: Bestands-, Reparatur- und Prozessanalysen
- Fuhrparkorganisation: Fuhrparkverwaltung und Fuhrparklösungen
- Vorlagen für eine virtuelle Fahrzeugakte/Dokumentation von Fahrzeugunterlagen

Bedarfsermittlung, Beschaffung und Steuerung

- Unternehmensspezifische Bedarfsermittlung
- Nachhaltigkeitsanforderungen und rechtliche Rahmenbedingungen
- Auswahl und Formen der Beschaffung
- Gestaltung von Ausschreibungen und Empfehlungen für Großkundenverträge
- Vor- und Nachteile sowie Vergleich von Teil- bzw. Full-Service-Angeboten
- Auswahl geeigneter Geschäftspartner
- Einsparpotenziale im Fuhrpark: Fahrzeugauslastung, Kostentreiber, verhandelbare Elemente

Finanzierungskonzepte, Outsourcing und Controlling

- Kauf, Leasing oder Miete – Fuhrparkfinanzierungskonzepte auf dem Prüfstand
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Kilometer- oder Restwertverträgen mit und ohne Kaufoption
- Vergleichsrechnung der Finanzierungsformen
- Verhandelbare Elemente in Leasingverträgen
- Die Entscheidung: Make or Buy
- Betriebswirtschaftliche Analyse: Aufteilung von fixen und variablen Fahrzeugkosten
- Kalkulationsmethoden
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Tools für ein sinnvolles Controlling und Reporting

Dienstwagenordnung

- Bedeutung einer Car Policy
- Definition eines Nutzerberechtigtenkreises
- Nutzungsumfang und Überlassungsbedingungen
- Abstimmungen zu Fahrzeugen und Ausstattung
- Fahrzeugübergabe, Nutzungsdauer und Fahrzeugrückgabe
- [Mögliche Inhalte einer Dienstwagenordnung](#)

Risiko- und Schadenmanagement

- Bedeutung Risk- und Schadenmanagement
- Fahrzeugschäden: Einsatz von Smart Repair und freien Werkstätten
- Ladungssicherung
- Reifenmanagement
- Tankkartenmanagement
- Mietwagenmanagement



Sie sparen 295,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Basiswissen Fuhrparkrecht“ (Seite 173) zu unserem Paketpreis.



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

17. – 18.09.2025	ONLINE	382530912	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
26. – 27.11.2025	HANNOVER	352511039	1.495,-	
03. – 04.03.2026	FRANKFURT	352603006	1.495,-	
24. – 25.06.2026	ONLINE	382630618	1.495,-	



BASISWISSEN FUHRPARKRECHT

Das Fuhrparkmanagement unterliegt höchst anspruchsvollen Haftungsregelungen. Somit muss es sowohl im haftungsrechtlichen als auch im betriebswirtschaftlichen Interesse eines Unternehmens liegen, reibungslose Prozesse zu gewährleisten. Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Rechtsfragen, die Sie in der Fuhrparkpraxis unbedingt beachten sollten. Unter Berücksichtigung des neuesten Stands der Rechtsprechung lernen Sie, wie Sie Risiken erkennen, Haftungen vermeiden und praxismgerechte Lösungen in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Roman Nolte



bme.de/bek-fpr

SEMINARINHALTE

Die Haftung im Fuhrpark

- › Die Haftung des Unternehmers für den Fuhrpark und die Fahrzeuge im Fuhrpark
- › Grundlagen und Reichweite der Haftung, insb. der Halterhaftung
- › Konsequenzen der Haftung (zivil-, versicherungs-, strafrechtlich etc.)
- › Delegation der Haftung des Unternehmers auf die Fuhrparkleitung: Reichweite und Grenzen der Delegation (Arbeitsvertrag, betriebliche Übung)
- › Fürsorgepflichten des Unternehmers (Rechtsschutzversicherung?)

Der Verkehrsunfall im Fuhrpark

(Gefährdungs- und Verschuldenshaftung)

- › Reparatur- und Totalschaden
- › Mietwagen, Nutzungsausfall
- › Besonderheiten bei Leasing

Versicherungsrecht

- › Grundlagen
- › Obliegenheiten
- › Gefahrerhöhungen
- › Die Repräsentantenhaftung
- › Besonderheiten bei Leasing

Der Dienstwagen

- › Gestaltung der Überlassung
 - Dienstwagenordnung, Dienstwagenvertrag
 - Vertragliche Fallstricke der Dienstwagenüberlassung (Führerscheinklausel)
 - Austausch und Rückgabe des Dienstwagens
- › Fallstricke stillschweigender Überlassung
- › Einzelne Klauseln in der Dienstwagenüberlassung (insb. Widerrufsklauseln)
- › Dienstwagen und Leasing (der Kreis der Nutzungsberechtigten)
- › Die Car Policy
- › Die Dienstwagenbesteuerung

Die Führerscheinkontrollen im Fuhrpark

- › Rechtliche Grundlagen (Strafrecht, Zivilrecht, Versicherungsrecht, insb. bei Leasing)
- › Durchführung, Dokumentation

- › Einordnung der Begriffe Führerschein/Fahrerlaubnis
- › Die „erforderliche“ Fahrerlaubnis, die ausländische Fahrerlaubnis
- › Die elektronische Führerscheinkontrolle

Das Fahreignungsregister und das neue Punktsystem

- › Inhalt des Fahreignungsregisters
- › Wer erhält Auskunft und wann?

Vorschriften zur Unfallverhütung, insb. BGV D 29

- › Kreis der betroffenen Fahrzeuge
- › Pflichten des Unternehmers
- › Pflichten des Fahrzeugführers
- › Kontrolle durch Sachverständige – die UVV-Prüfung

Umgang mit Fragen des Strafrechts und des Ordnungswidrigkeitenrechts

- › Alkohol am Steuer, Unfallflucht und Nötigung
- › Fahrermittlungsanfrage, Umgang mit Anhörungsbögen
- › Ordnungswidrigkeitenverfahren (Bußgeldbescheid, Verwarnung etc.)

Die Entziehung der Fahrerlaubnis – das Fahrverbot

- › Abgrenzung der Begriffe
- › Eignung zum Führen von Kraftfahrzeugen
- › Vermeidung von Fahrverboten
- › Umgang der Fuhrparkleitung mit (drohenden) Fahrverboten

Die Fahrtenbuchauflage

- › Inhalt und Zweck der Auflage
- › Abgrenzung zum steuerrechtlich geführten Fahrtenbuch
- › Vermeidungsstrategien

%

Sie sparen 295,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Grundlagen Fuhrparkmanagement“ (Seite 172) zu unserem Paketpreis.



16.09.2025
25.11.2025
02.03.2026
23.06.2026

ONLINE
HANNOVER
FRANKFURT
ONLINE



382530911
352511035
352603003
382630614

895,-
895,-
895,-
895,-

PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



GESCHÄFTSREISE-EINKAUF 4.0

GESCHÄFTSREISEN EFFIZIENT EINKAUFEN, DIGITAL BUCHEN UND SMART ABRECHNEN

Das Seminar bietet einen Überblick über den Markt der Geschäftsreisen sowie über die einzelnen Player wie Luftverkehrsgesellschaften, Bahn, Hotels und Mietwagengesellschaften. Preisbildung und Einsparmöglichkeiten werden pro Leistungsart dargestellt. Ein weiteres zentrales Thema ist die Abbildung der Geschäftsreisebuchung und -abrechnung als digitalen Prozess im Unternehmen. Im Fokus stehen hier Tools zur Buchung von Flügen, Bahnfahrkarten, Hotelübernachtungen und Mietwagen. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Bezahlung und Abrechnung von Geschäftsreisen mithilfe digitaler Tools in einem durchgängigen Prozess. Eine zentrale Rolle insbesondere während und nach der Reise spielen mobile Apps. Marktgängige Tools und Best-Practice-Prozesse werden dargestellt.

Schließlich wird das Thema Geschäftsreisevermeidung in Hinblick auf Nachhaltigkeitsaspekte, Verringerung von Stress für die Mitarbeiter und aus aktuellem Anlass das Risikomanagement in Bezug auf Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter während der Geschäftsreise aufgenommen.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit dem Einkauf und der Organisation von Reiseleistungen bei Geschäftsreisen befassen

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

SEMINARLEITUNG: Rüdiger Mahnicke



SEMINARINHALTE

Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer

- › Überblick über den Geschäftsreisemarkt
- › Reservierungssystem
- › Leistungsträger und Preisbildung

Einsparungshebel für Flug, Bahn, Hotel und Mietwagen

- › Flug – der optimale Flugpreis
 - Ausnutzung des „Best Buy“
 - Einfluss des Buchungsverhaltens auf den Flugpreis
 - Direktvertrieb und NDC
 - Wann machen Firmenabkommen Sinn?
 - Bonusprogramme der Airlines
 - Sinnvolle Definition der Reisetandards
- › Hotel – Verhandlungsmöglichkeiten
 - Eigenverhandelte Raten
 - Preisbildung bei Portalen, Homepages und Brokern
 - Einführung von Höchstgrenzen
- › Mietwagen – beste Konditionen
 - Verschiedene Quellen für Raten
 - Besonderheiten bei den Verträgen
 - Kurzzeitmiete
- › Bahn
 - Rentabilitätsrechnung für die verschiedenen BahnCards
 - Großkundenrabatt auch für mittelständische Unternehmen
 - Einsatz des DB Navigators

Abbildung des Geschäftsreiseprozesses im Unternehmen

- › Die einzelnen Prozess-Schritte: von der Reiseplanung bis zur Reisekostenabrechnung
- › Umsetzungsmöglichkeiten in einer digitalen „end-to-end“-Lösung oder Buchungs- und Abrechnungstool getrennt?
- › Marktüberblick über Online Booking Engines und andere Apps für die Buchung
- › Marktüberblick über Reisekostenabrechnungstools
- › Bezahlung von Reisemitteln
 - Firmenkreditkarten
 - Zentrale Zahlungsmittel für Hotels

- › Einsatz mobiler Apps für die Buchung und Abrechnung von Geschäftsreisen
- › Direktvertrag oder Resellervertrag über das Reisebüro?
- › Schnittstellen zu IT-Systemen im Unternehmen
- › Reiserichtlinie

Der Vertriebsweg Reisebüro

- › Überblick über den Reisebüromarkt in Deutschland und aus globaler Sicht
- › Start-ups und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in Start-ups
- › Der Rollenwechsel des Reisebüros vom Buchungsdienstleister zum Technik- und Serviceprovider
- › Das Account Management des Reisebüros: Leistung und Nutzen

Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen

- › Reportingstruktur und Datenquellen
- › Wie verschaffe ich mir den Überblick?
- › Kennzahlen zu Leistungsarten: Flug, Bahn, Mietwagen, Hotel

Ausschreibungen und Vergabeprozesse

- › Ausschreibungs-/Vergabeunterlagen
 - Lastenheft
 - Fragenkatalog
 - Preisabfrage
 - Evaluierung und Gewichtung von Zuschlagskriterien

Rechtliche Rahmenbedingungen und Fürsorgepflicht des Unternehmens

- › Datenschutzbestimmungen bei Verträgen mit OBEs und Reisebüros
- › Einbindung von Sicherheitsdienstleistern
- › Möglichkeiten der Abbildung der A1-Bescheinigung
- › Geschäftsreisen und Nachhaltigkeit
- › Vermeidung von Geschäftsreisen

13. – 15.10.2025 11. – 12.06.2026	ONLINE LEIPZIG	382531012 352606010	1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. – 3. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



BME-MASTERCLASS

KOSTENEINSPARUNGEN BEIM EINKAUF VON ENERGIE

Unternehmen im deutschsprachigen Raum ächzen unter massiv gestiegenen Energiekosten. War das Thema früher ärgerlich, ist es heute immer häufiger existenzbedrohend. Naturgemäß am stärksten betroffen sind produzierende Unternehmen. Einfach weniger Energie verbrauchen ist hier nicht die einzige Option; das hieße sonst auch, weniger zu produzieren. Die Hoffnung, die Situation würde sich mittelfristig beruhigen, hat sich kaum erfüllt. Einkäufer müssen deshalb zunehmend kreativ werden, um Savings bei Energiebeschaffungen zu erzielen. Die BME-Masterclass „Kosteneinsparungen beim Einkauf von Energie“ gibt Orientierung, welche kritischen Herausforderungen auf den Energie-Einkauf zukommen und wie sich Praktiker darauf vorbereiten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Zentraleinkauf, Technischer Einkauf, Risikomanagement, Facility/Objektmanagement, Justizariat sowie Angehörige von Energieversorgern und -händlern

METHODIK: Grundlagen und Spezialwissen, praxisorientierte Vermittlung konkreter Erfahrungen und Lessons learned, Vorträge, Praxisberichte, Erfahrungsaustausch und Diskussion sowie Zeit für individuelle Fragen


bme.de/energie-einkauf


6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INHALTE

- › Neue Aufgabenfelder für Energie-Einkäufer
- › Schritte hin zu einer realitätsnahen Energie-Einkaufs-Strategie
- › Risikomanagement in der Beschaffung
- › Grünstrombeschaffung: Verstehen der Modelle
- › Zusammensetzung der Kosten
- › Verbrauchsabhängige Netzentgelte: Was nützt mir „netzdienliches Verbrauchsverhalten“?
- › Die wichtigsten Fördertöpfe
- › Die wichtigsten rechtlichen Entwicklungen beim Energieeinkauf
- › Einkauf von Anlagen zur eigenen Energiegewinnung und -speicherung als Alternative zum Fremdstrombezug
- › Energiedatenmanagement für Beschaffungen und neue Möglichkeiten durch KI
- › Einkaufsgemeinschaften: Wie sich kleine Abnehmer zusammentun können
- › Power Purchase Agreement (PPA): Direktverträge mit Energieerzeugern



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



22. – 23.10.2025
27. – 28.04.2026



ONLINE
ONLINE



382511003
382610403



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/energie-einkauf



KOMPAKTWISSEN STROM- UND GASEINKAUF FÜR DEN MITTELSTAND

Sie erhalten einen Überblick über den Strom- und Gasmarkt inkl. geltenden Verordnungen. Sie erfahren, welche Möglichkeiten Ihnen bei der Strom- und Gasbeschaffung zur Verfügung stehen und wie Sie mögliche Einsparpotenziale heben bzw. steigenden Energiepreisen entgegenwirken können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus mittelständischen Unternehmen, die sich mit der Thematik der Energiebeschaffung vertraut machen bzw. ihr vorhandenes Wissen vertiefen möchten

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion
Eigene Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag und Fragen zu bestehenden Strom- und Erdgasvereinbarungen (mit entspr. Unterlagen) sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Rainer Hertel



SEMINARINHALTE

Energiepreise und deren Zusammensetzung

- › Bestandteile der Strompreise, deren Berechnung und Optimierung
 - Sämtliche Kostenumlagen und gesetzliche Abgaben
 - Stromsteuer
 - Netznutzungsentgelte
 - Energiekosten
- › Bestandteile der Erdgaspreise, deren Berechnung und Optimierung
 - Sämtliche Kostenumlagen und gesetzliche Abgaben
 - Erdgassteuer
 - Netznutzungsentgelte
 - Energiekosten
- › Sonderregelungen und deren Anwendung
 - Besondere Ausgleichsregelung EEG
 - Individuelles Netzentgelt
 - Spitzenausgleich Strom und Erdgas
 - Konzessionsabgabenverordnung

Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas

- › Grundlagenwissen Erdgas
- › Struktur des Gasmarktes in Deutschland
- › Öl- und Gaspreisentwicklung
- › Beschaffungsstrategien im Vergleich
 - Vollversorgung zum Festpreis
 - Formelindizierte Beschaffung
 - Horizontale und vertikale Tranchenbeschaffung
 - Tranchenbeschaffung mit Monats- und Spotmarktanteil
 - Portfoliomanagement und weitere Einkaufsstrategien
- › Notwendige Anfragedaten
- › Bewertung der eigenen Verbrauchsstruktur
- › Erstellung von Bedingungen für Anfrage und Vergabe
- › Anfragevorbereitung und -durchführung, Angebotsbewertung
- › Benchmarking eigene Konditionen vs. Marktentwicklung

Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz

- › Das Kyoto-Protokoll und seine Eckpunkte
- › Kyoto – flexible Mechanismen
- › Energieeffizienz mit Praxisbeispielen

Contracting

- › Grundbegriffe des Contracting
- › Anwendungsbeispiele

Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom

- › Grundlagenwissen Strom
- › Struktur des Strommarktes in Deutschland
- › Handelsplätze und -plattformen
- › Strompreisentwicklung
- › Beschaffungsstrategien im Vergleich
 - Vollversorgung zum Festpreis
 - Indexorientierte Beschaffung
 - Horizontale und vertikale Tranchenbeschaffung
 - Tranchenbeschaffung mit Monats- und Spotmarktanteil
 - Portfoliomanagement und weitere Einkaufsstrategien
- › Notwendige Anfragedaten
- › Bewertung der eigenen Verbrauchsstruktur
- › Erstellung von Bedingungen für Anfrage und Vergabe
- › Anfragevorbereitung und -durchführung, Angebotsbewertung
- › Benchmarking eigene Konditionen vs. Marktentwicklung

Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

- › Voraussetzungen für die erfolgreiche Bündelung
- › Konzeptbeispiele
- › Erfahrungen aus der Praxis



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

03. – 04.09.2025 15. – 16.04.2026	KÖLN HANNOVER	352509007 352604009	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



STRATEGISCHE ENERGIEBESCHAFFUNG (STROM UND ERDGAS) FÜR INDUSTRIELLE GROSSKUNDEN UND KONZERNE

Sie lernen, in einem sich ständig verändernden Marktumfeld eine zielgerichtete Beschaffungsstrategie in Bezug auf Strom- und Erdgaslieferungen zu entwickeln. Das Seminar vermittelt ein gutes Marktverständnis und zeigt auf, wie eine erfolgreiche Energiebeschaffung Aspekte der Kostenoptimierung, der Nachhaltigkeit und einer länderübergreifenden Organisation berücksichtigen kann. Sie erhalten außerdem praxisnahe Beispiele für die Konzeption einer erfolgreichen Energieausschreibung in Ihrem Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Dieses Grundlagenseminar richtet sich an Einkäufer für Strom und Erdgas aus Industrieunternehmen und Konzernstrukturen. Es ist besonders geeignet für Energieeinkäufer, die neu in diesem Bereich sind oder sich in der Vergangenheit nur bedingt mit der Energiebeschaffung beschäftigen konnten.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Übungen, Diskussion, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Dr. Holger Graetz, Dennis Warschewitz



bme.de/bek-ene

SEMINARINHALTE

Energiemärkte: Entstehung und Funktionsweise

- › Liberalisierung und Unbundling in der Energiewirtschaft
- › Strom- vs. Erdgasmarkt: Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- › Handel und Physik einer Energielieferung
- › Lastgang- und Lastprofilkunden
- › Handelsmechanismen und Preisbildung

Vertragsumsetzung und Liefervoraussetzungen

- › Vertragsarten in der Energieversorgung
- › Grundsätze einer erfolgreichen Vertragsverhandlung
- › Lieferantenwechselprozesse
- › Rechtsbezug, Rechtsquellen
- › Energiedatenmanagement für Ausschreibungen

Preisgestaltung für Strom und Erdgas

- › Feste, ermäßigte und handelbare Preisbestandteile
- › Dienstleistungsvergütung
- › Leistungsverzeichnisse im Energieeinkauf
- › Gestaltungsmöglichkeiten bei Preisabfragen

Beschaffungsmodelle

- › Festpreis- bzw. Stichtagsbeschaffung
- › Indexbeschaffung
- › Tranchenbeschaffung
- › Strukturierte Beschaffung bzw. Portfoliomanagement
- › Einbindung von Eigenerzeugungsanlagen und Drittmengen

Nachhaltigkeit im Energieeinkauf

- › Energieeffizienz
- › Contracting
- › CO₂- bzw. EUA-Handel
- › Grün- oder Ökostrom
- › Biogas bzw. klimaneutrales Erdgas
- › Labels und Herkunftsnachweise
- › Verfügbarkeit, Preisstrukturen und Handelsmechanismen

Planung und Durchführung von Ausschreibungen, Erfolgscontrolling

- › Datenquellen
- › Wichtige Ausschreibungsinhalte
- › Realistische Zeitplanung
- › Ausschreibungsbestandteile
- › Bewertungs-/Auswertungsmöglichkeiten
- › Dokumentation und Risikohandbuch
- › Erfolgsmessung bei fallenden bzw. steigenden Handelspreisen

Optimierung von Einkaufszeitpunkten durch technische Analyse

- › Wie denkt und arbeitet ein Energiehändler?
- › Wie sieht es „hinter den Kulissen“ des Energiehandels aus?
- › Grundgedanken zur technischen Analyse
- › Live-Analyse der Strom- und Gasmärkte
- › Realtime-Preise von Energiebrokern vs. zeitverzögerte Daten der EEX
- › Trenderkennung und wichtige Signalmarken
- › Gleitende Durchschnitte und ihre Anwendbarkeit bei der Tranchenbeschaffung
- › Positionierung im Hedge-Kanal
- › Definition eines Beschaffungs-Setups für offene Tranchen bei Strom und Gas
- › Bewertung des Preisrisikos offener Tranchen

6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf



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

			zzgl. MwSt.	
17. – 18.09.2025	DÜSSELDORF	352509023	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE 1. – 2. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr
25. – 26.11.2025	ONLINE	382531119	1.495,-	
16. – 17.02.2026	ONLINE	382630209	1.495,-	
09. – 10.06.2026	HAMBURG	352606002	1.495,-	



EINKAUF VON FACILITY-MANAGEMENT-LEISTUNGEN

Der Einkauf von Facility-Management-Leistungen gehört aufgrund der Bandbreite der einzukaufenden Leistungen zu den besonders komplexen Aufgaben des Einkaufs. Dieses Seminar bietet einen praxisorientierten Einstieg in diesen Bereich. Sie erfahren, wie Ausschreibungen von FM-Leistungen optimal gestaltet werden, wie Sie den passenden Dienstleister finden und welche rechtlichen Aspekte beim Einkauf von FM-Leistungen zu beachten sind.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die mit dem Einkauf von Facility-Management-Leistungen betraut sind oder künftig betraut sein werden.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Sandra Schulz, RA Klaus Forster



SEMINARINHALTE

Basiswissen Facility Management

- › Begriffsdefinitionen
- › Was fällt unter Facility Services und was unter Facility-Management-Leistungen?
- › Was sind nicht delegierbare Leistungen des Eigentümers/ Nutzers?
- › Make-or-Buy-Entscheidungen

Ausschreibung von Facility-Management-Leistungen

- › Grundlagenermittlung und Definition von Facility-Management-Leistungen
- › Ausrichtung der Service Level Agreements an den eigenen Key Performance Indicators
- › Fehlerquellen bei der Ausschreibungsvorbereitung und -durchführung erkennen und vermeiden
- › Vergabe und Kalkulation von ausgewählten Facility-Management-Leistungen

Auswahl von Dienstleistern

- › Wirksame Abgrenzung von Muss- und Kann-Anforderungen
- › Bewertung von Angeboten und Entwicklung von Bewertungstools
- › Nachverhandlungen richtig führen
- › Transparentes Zuschlagsverfahren und Kommunikation

Rechtliche Grundlagen im Facility Management

- › Rechtliche Rahmenbedingungen für Auftraggeber und Auftragnehmer
- › Die Betreiberverantwortung – was bedeutet sie und wen betrifft sie?
- › Grundsätze der Delegation und aktuelle Rechtsprechung zur Überwachung von Fremdfirmen
- › SLA und allgemein anerkannte Regeln der Technik – welche Leistungsstandards sollen vereinbart werden?
- › Freie Mitarbeiter, Arbeitnehmerüberlassung und Fremdfirmenmitarbeiter – welche Regeln gelten für den Einsatz von Fremdpersonal?
- › Die richtige Risikoverteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer

Vertragsgestaltung bei der Beschaffung von FM-Leistungen

- › Vertragsvarianten und Vertragsarten (Dienstleistungsvertrag, Werkvertrag ...)
- › Die wesentlichen Vertragsbestandteile
- › Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber Vertragspartnern
- › Was tun bei Vertragsbruch und Schlechtleistung – welche Rolle können Bonus-Malus-Klauseln spielen?
- › Richtige Laufzeit und Kündigungsoptionen
- › Wie wichtig ist der Versicherungsschutz des Auftragnehmers?
- › „Vertragsoptimierung durch Weglassen“ vermeiden – Steuerungsoptionen der Leistungserbringung im FM
- › Preisanpassung vs. Festpreis
- › Das Spannungsfeld Einkauf <–> Fachabteilung optimal auflösen



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

09. – 10.03.2026	ONLINE	382630307	1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 09.00 – 15.30 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



EINKAUF VON REINIGUNGSLEISTUNGEN

Dieses Seminar bietet einen kompakten und praxisnahen Einstieg in den Einkauf von Reinigungsleistungen. Von der Vorbereitung und Gestaltung von Ausschreibungen über die Auswahl passender Dienstleister bis hin zu Fragen der Qualitätsvereinbarung, -kontrolle und -messung behandelt das Seminar alle wichtigen Aspekte, die es beim Einkauf von Reinigungsdienstleistungen zu beachten gilt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf sowie an alle, die für die Beschaffung von Reinigungsleistungen zuständig sind.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Bewertungsmatrix, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Anton Stefanczyk oder Sabrina Schlatt



bme.de/bek-rgl

SEMINARINHALTE

Basiswissen Reinigungsleistungen

- › Was fällt unter den Begriff Reinigungsleistungen?
- › Begriffsdefinitionen
- › Übersicht der verschiedenen Reinigungsarten

Ausschreibung von Reinigungsleistungen

- › Das richtige Vorgehen bei der Ausschreibung von Reinigungsleistungen
- › Vorauswahl von Lieferanten
- › Aufstellung des Terminplans und Festlegung der Ausschreibungsfristen
- › Formen der Leistungsbeschreibung
- › Definition des Auftrags
- › Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen
- › Vertragsgestaltung

Auswahl der passenden Dienstleister

- › Angebotsvergleich
- › Bewertungs- und Zuschlagskriterien
- › [Aufstellung einer Matrix der Zuschlagskriterien](#)

Vereinbarung und Kontrolle von Qualitätsstandards

- › Gegenüberstellung – leistungsorientierte und ergebnisorientierte Reinigung
- › Was ist eigentlich „sauber“? – Definitionen bei der Beschaffung von Reinigungsleistungen
- › Normen und Vorschriften im Bereich der Gebäudereinigung

Qualitätsmesssysteme

- › Grundlagen
- › Formen der Qualitätsmessung
- › Basiskonzept
- › Anforderungen an Qualitätsmesssysteme
- › Was spricht gegen eine Qualitätsmessung?
- › Was spricht für eine Qualitätsmessung?



- + Kompakter Einstieg
- + Praxisnahe Einblicke durch erfahrenen Experten
- + Zeit für Ihre individuellen Fragen
- + Bewertungsmatrix



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



28.11.2025
28.04.2026



ONLINE
ONLINE



382531124
382630425



695,-
695,-



ONLINE:
09.00 – 14.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



EINKAUF VON ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

HAFTUNGSFRAGEN, MARKTWISSEN UND AUSSCHREIBUNGSPROZESS

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zur Planung, Kostenoptimierung und rechtlichen Absicherung im Rahmen des Beschaffungsprozesses von Entsorgungsleistungen. Zusätzlich erhalten Sie Informationen zu aktuellen Marktstrukturen sowie Preisentwicklungen und erfahren, wie Sie im Einkauf aus der abfallrechtlichen Haftung kommen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf sowie Einkaufs- und Entsorgungslogistik, die für die Beschaffung von Entsorgungsleistungen im Unternehmen zuständig sind.

METHODIK: Vortragseinheiten, Diskussionen, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Volker Hoffmann, Karsten Meiß



SEMINARINHALTE

Grundlagen des Abfallrechts

- Das „neue“ Kreislaufwirtschaftsgesetz: Überblick und Vergleich zum früheren Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz
- Deutscher und europäischer Abfallbegriff
- Einmal Abfall – immer Abfall? Zum Ende der Abfalleigenschaft
- Abgrenzung Nebenprodukt – Abfall
- Verwertung und Beseitigung von Abfällen
- Überlassungs- und Andienungspflichten: der andauernde Streit um den Abfall

Behördliche Überwachung und abfallrechtliche Haftung

- Haftung von Abfallerzeuger und -besitzer: Wer haftet wann und wie?
- Rechtssichere Gestaltung von Entsorgungsverträgen
- Bedeutung der Zertifizierung „Entsorgungsfachbetrieb“
- Dokumentations- und (elektronische) Nachweispflichten: die Nachweisverordnung

Überblick und Grundsätze in der Entsorgungswirtschaft

- Der Markt der Entsorger – Anbieterstrukturen im Überblick
- Die Bedeutung des Einkaufs und Schnittstellen zu Abfallverantwortlichen und Umweltbeauftragten
- Aktuelle Trends am Markt – worauf muss ich mich als Einkäufer einstellen?
- Mengenströme: Differenzierung und Ausformulierungen

Bedarfsfeststellung im Unternehmen

- Interne Bedarfsanalyse
- Deklaration nach AVV
- Prüfung von Andienungspflichten
- Prüfung von Rücknahmeverpflichtungen der Lieferanten
- Vermeidung von Abfällen

Optimierte Entsorgungsplanung

- Erstellung einer Jahresplanung
- Wie viele Entsorgungsdienstleister werden benötigt?

Recherche nach Entsorgungsunternehmen

- Wo finden Sie passende Entsorgungsunternehmen?
- Mindestanforderungen und „nice-to-haves“

Preisbildung der Entsorgungsunternehmen

- Transportkosten
- Kosten der Verwertung/Beseitigung
- Sammelsysteme der Entsorger
- Kostentreiber und Möglichkeiten für sinnvolle Einsparungen
- Versteckte Gebühren

Ausschreibung und Auswahl von Entsorgungsdienstleistern

- Kriterien zur Dienstleisterauswahl
- Mindestanforderungen an die Angebotserstellung
- Standardisierungsmöglichkeiten in der Erstellung von Angebotsprozessen

Nachweis der Entsorgung – ein Einblick ins Belegwesen

- Dokumentation und Nachweis der ordnungsgemäßen Entsorgung
- Begleit- und Übernahmeschein
- Aufbewahrungsfristen
- Besondere Aspekte beim Umgang mit gefährlichen Abfällen
- Elektronische Nachweisführung für gefährliche Abfälle

Vertragsgestaltung

- Festlegung von Pflichten
- Zeitvertrag vs. Mengenvertrag
- Verwertungspreise an die Marktentwicklung koppeln
- Kündigungsfristen
- Haftungsfragen

„Fallstricke“ in der Entsorgung

- Falschdeklaration
- Prüfung und Absicherung
- Qualitätsmängel und Nachsortierung
- Tauschähnlicher Umsatz



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

05. – 06.11.2025	HANNOVER	352511009	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
25. – 26.03.2026	ONLINE	382630330	1.495,-	
16. – 17.06.2026	MANNHEIM	352606013	1.495,-	



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON ENTSORGUNGSLEISTUNGEN

Wenn es um den Umgang mit Abfall ging, wurde es Unternehmen in den letzten Jahren nicht gerade leicht gemacht. Wie in so vielen Branchen sind Leistungen im Entsorgungsgeschäft in der letzten Zeit oft deutlich teurer geworden. Gerade das produzierende Gewerbe mit seinem großen Abfallvolumen war und ist hiervon betroffen. In den letzten Jahren haben zusätzlich die Gewerbeabfallverordnung und das Verpackungsgesetz für Belastungen gesorgt. Geeignete Lösungen einzuholen wird für den Einkauf da immer schwerer. Hier den Spagat zwischen der Einhaltung komplexer werdender rechtlicher Vorgaben einerseits und andererseits der Ermöglichung kostengünstiger Lösungen zu finden, wird immer schwieriger.

ZIELGRUPPE: Angesprochen sind Einkaufsleiter, leitende Mitarbeiter und Einkaufsverantwortliche aus den Bereichen Einkauf, Einkauf von Entsorgungsleistungen, Dienstleistungseinkauf und Facility Management in privaten und öffentlichen Unternehmen. Zudem ist die Masterclass auch interessant für Verantwortliche aus den Bereichen Abfall- und Umweltmanagement.

METHODIK: Fachvorträge, Praxisberichte

 bme.de/entsorgung



6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

INHALTE

- › Aktuelle Neuigkeiten aus der Entsorgungsbranche
- › Rücknahmesysteme für kostengünstige und verantwortungsvolle Entsorgung nutzen
- › Das Leistungsverzeichnis als Instrument der Auftragsvergabe und Überwachung
- › Haftungsmanagement (betriebliche Perspektive)
- › Wie managt man die Haftung beim Einkauf von Entsorgungsleistungen (rechtliche Perspektive)
- › Der Entsorgungsvertrag
- › Markterkundung und Recherche
- › Vergabelose zielgerichtet gestalten
- › Softwaretools
- › Optimierung von Entsorgungsleistungen von Wacker Neuson



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



29. – 30.09.2025
14. – 15.04.2026

ONLINE
ONLINE



382510904
382610604

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/entsorgung



VERPACKUNGSWISSEN FÜR EINKAUF UND LOGISTIK

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DES VERPACKUNGSWESENS

Dieses Grundlagenseminar vermittelt Ihnen eine Übersicht über die gängigen Packstoffe, Packmittel und Hilfsmittel sowie die verschiedenen Materialien und ihre Einsatzmöglichkeiten. Durch einen kompakten Überblick über die Zusammenhänge und Begriffe der Verpackungstechnik und verpackungsrelevanter Themen werden Sie in die Lage versetzt, mit Lieferanten auf Augenhöhe zu verhandeln und die Anforderungen an die Verpackung besser zu verstehen.

Die Beschaffungsthematik ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Hier liegt der Fokus auf dem technisch relevanten Hintergrundwissen.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger in den Bereichen Einkauf und Logistik, die Verpackungen einkaufen oder mit Verpackungen umgehen und sich technisches Grundlagenwissen aneignen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, Gruppenübungen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr.-Ing. Eugen Herzau



bme.de/bek-vpw

SEMINARINHALTE

Einführung in das Verpackungswesen

- › Aufgaben und Nutzen der Verpackung
- › Verpackungsfunktionen
 - Schutzfunktion
 - Rationalisierungsfunktion
 - Informations- und Werbefunktion
 - Convenience-Funktion
- › Begriffe und Richtlinien
- › Gesetzliche Anforderungen (z.B. Lebensmittelrecht, Verpackungsgesetz, Fertigpackungsverordnung)

Grundlagen der Verpackungstechnik

- › Primär-, Sekundär- und Transportverpackungen
- › Anforderungen an Verpackungen in verschiedenen Branchen
- › Gegenüberstellung Einweg-/Mehrwegverpackung
- › Kennzeichnungssysteme, Maßnahmen zur Fälschungssicherheit

Packstoffe, Packmittel und Packhilfsmittel

- › Kunststoffe:
 - Eigenschaften und Anwendungen
 - Biologisch abbaubare Kunststoffe
- › Papier, Pappe und Karton als Packstoff
- › Metalle, Glas, Holz
- › Vor- und Nachteile verschiedener Packstoffe und -mittel
- › Recycling von Verpackungen, recyclinggerechte Verpackungsentwicklung
- › Ökobilanzen
- › Übersicht zu den Druckverfahren für Verpackungen
- › Digitaldruck für Verpackungen

Verpackungsprozesse und Verpackungsmaschinen

- › Überblick über Verpackungsprozesse und -maschinen
- › Struktur und Funktionen von Verpackungsmaschinen
- › Verpackungslinien und -anlagen

Grundlagen der Verpackungsplanung und -entwicklung

- › Gesetzliche Grundlagen
- › Verpackungsentwicklung
- › Rapid-Prototyping-Verfahren
- › Packmittelprüfung und -spezifikationen



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Verpackungswesens
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Einblick in die angrenzenden Prozesse



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Verpackungskosten senken“ (Seite 183) zu unserem Paketpreis.



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



11. – 12.12.2025
15. – 16.04.2026



HANNOVER
LEIPZIG



352512027
352604010



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VERPACKUNGSKOSTEN SENKEN

GANZHEITLICHE ANSÄTZE ZUR KOSTENOPTIMIERUNG

Durch fehlende oder nur unzureichende Betrachtung des Einflusses der Verpackung auf die gesamte Supply Chain liegen im Verpackungseinkauf oft Potenziale brach. Das Seminar bietet Ihnen entscheidendes Rüstzeug zur professionellen Bearbeitung Ihrer Verpackungswarengruppen. Sie erkennen Potenziale zur Senkung der Verpackungskosten und lernen, wie Sie unterschiedliche Optimierungsprojekte mit Lieferanten und internen Kunden strukturieren und umsetzen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf/Commodity Management Verpackungen und Indirekter Einkauf/Einkauf indirekte Materialien. Es werden Einkäufer von Primär-, Sekundär- und Transportverpackungen angesprochen, besonders aus den Branchen Lebensmittel/Getränke, Elektronik, Konsumgüter, Automotive, Pharma/Chemie. Der Fokus liegt auf Verpackungen aus Karton/Papier und Kunststoff.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof, Andreas Schmidtke

bme.de/bek-ver

SEMINARINHALTE

Verpackungen im Warengruppenmanagement

- › Bedeutung der Verpackung in der Supply Chain
- › Aufgaben und Funktionen der Verpackung
- › Verpackungsarten und Packstoffe
- › Rolle und Einfluss des Verpackungseinkaufs

Das Optimierungsprojekt im Verpackungseinkauf

- › Spendmanagement – Datenstruktur und -qualität
- › Spezifikationsmanagement
- › Basisanalysen – ABC, XYZ, LPP, TCO
- › Stakeholdereinbindung/Kommunikationsplanung
- › Kostenelemente – Übersicht aller Einflussfaktoren
- › Ablaufplan und organisatorischer Rahmen des Projekts
- › Quick Wins – Anreize für die Umsetzung

Marktbeobachtungen

- › Quellen für Marktinformationen/Fokus Rohstoffe – Links und Beispiele
- › Quellen für Lieferanteninformationen – Links und Beispiele
- › Branchendaten/typische Kostenstrukturen
- › Informationen zu Kapazitäten, Verfügbarkeiten, Wiederbeschaffungszeiten ...
- › Entwicklungen zu Nachhaltigkeitsthemen

Losgrößenproblematik

- › Einflussgrößen auf die optimale Losgröße
- › Optimale Losgrößenberechnung
- › Kosteneffekte durch Losgrößenoptimierungen u.a.
- › Lieferantensicht und proaktive Lösungen
- › Bogenausnutzung – Beispiele und Effekte
- › Effekte des Zusammendrucks
- › Prozesskosten von Verpackungsvarianten

Nachhaltigkeit im Verpackungseinkauf

- › Materialeffizienz – Beispiele
- › Entsorgungsthematik
- › Beurteilung alternativer Rohstoffe aus Kostensicht
- › Imagegewinn durch Nachhaltigkeit – Wirkung von Greenwashing
- › CO₂-Footprint – Beispielberechnung

Einfluss von Druckverfahren und -prozess

- › Druckdatenhandling – Reprohäuser und ihre Bedeutung
- › Quick Guide für Mehrkostenschätzungen
- › Druckqualitäten – objektiv oder doch subjektiv?
- › Druckverfahren und deren Kosteneffekte
- › Vorkosten/Vorstufen

Formeln und Rechner für den Verpackungseinkauf

- › Formelsammlung
- › Kartonrechner
- › Folienrechner
- › Spritzgussrechner
- › Staffelpreisproblematik
- › Deckungsbeitragsrechnung und deren pragmatische Anwendung
- › Preisstrukturanalyse und deren Bedeutung für Anfragen

Top Tipps

- › 5 Anregungen für einen schnellen Umsetzungsbeginn

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Verpackungswissen für Einkauf und Logistik“ (Seite 182) zu unserem Paketpreis.



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



11. – 12.11.2025
10. – 11.03.2026



HAMBURG
KASSEL



352511020
352603014



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



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



BME-MASTERCLASS

EINKAUF VON KUNSTSTOFFVERPACKUNGEN

Der Einkauf muss sich kontinuierlich über die neuesten gesetzlichen Regelungen bei Verpackungen informieren und seine Strategien entsprechend anpassen. Besonders wichtig sind im Moment die PPWR (Packaging and Packaging Waste Regulation), die Green Claims und die EU-Taxonomie. Die PPWR wurde Ende 2024 von der EU verabschiedet und hat seit Mitte Februar 2025 weitreichende Konsequenzen für alle Unternehmen, die Verpackungen herstellen, verkaufen oder verwenden. Sie verpflichtet Unternehmen zur Einhaltung strenger Vorgaben, um eine nachhaltigere Nutzung von Verpackungsmaterialien zu fördern. Dies fordert eine enge Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen für Einkauf, Nachhaltigkeit und Finanzen und den Lieferanten.

In diesem Workshop besprechen wir nicht nur die gesetzlichen Anforderungen, sondern auch, wie Sie diese Vorgaben nutzen können, um kosteneffiziente und nachhaltige Verpackungslösungen zu beschaffen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter und Beschaffungsmanager, Nachhaltigkeitsexperten, Unternehmer und Entscheidungsträger aus der Verpackungsindustrie, Hersteller von Kunststoffverpackungen

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele



bme.de/kunststoffverpackungen



INHALTE

- › Kunststoffverpackungen: Einführung in das Thema
- › Die PPWR und Green Claims: Rechtliche Verortung und Auswirkungen auf den Einkaufsalltag
- › PPWR und VerpackG im Detail: Technische Umsetzung
- › Mit der richtigen Einkaufsstrategie: Hochwertige Stoffströme sichern und schützen
- › PPWR und Reuse
- › Eigene Werkzeuge für individuelle Gebinde vs. Standardgebinde, die auch Ihr Mitbewerber einsetzt
- › Dokumentenmanagement für Reporting und Belege
- › Mythen und Legenden, allgemeine Fragen



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel

Telefon: 06196 5828-249

E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



09.06.2026



ONLINE



382610601



zzgl.
MwSt.

995,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/kunststoffverpackungen

TECHNIK IM EINKAUF

Grundlagen Technischer Einkauf	15
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1	186
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2	187
Technisches Grundwissen für den Einkauf – technische Zeichnungen lesen und verstehen	188
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren	190
Technikwissen für den Einkauf: Frequenzumrichter	191
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik	192
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf ...	193
Chemie-Wissen für den Einkauf	194
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile	195
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf	141
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile	196
Technikwissen für den IT-Einkauf	164
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik	182





TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 1

TECHNISCHE ZEICHNUNGEN UND ZUSAMMENHÄNGE VERSTEHEN

Sie lernen, technische Zusammenhänge zu erkennen und zu verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Ruben Siegmund

 bme.de/tec-tg1

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Grundlagen von technischen Zeichnungen

- › Aufgaben der Normung
- › Maßstäbe und Papierformate
- › Inhalte, Beispiele für das Arbeiten mit Werknormen
- › Linienarten in technischen Zeichnungen: Anwendung und Bedeutung
- › Bemaßung: Aufbau und Anwendung Gewindedarstellung

Aufbau der technischen Zeichnung

- › Projektionen
- › Auswahl der Ansichten auf der Zeichnung
- › Darstellungsmethoden
- › Schnittdarstellung
- › Gewindedarstellung
- › Praxisübung: Anwendung des Gelernten am Beispiel einer Zeichnung

Toleranzen und ihre Bedeutung

- › Toleranzangaben
- › Allgemeintoleranzen
- › Toleranzen durch Grenzabmaße
- › Toleranzen durch ISO-Kurzzeichen
- › Geometrische Idealform und Abweichungen am realen Bauteil
- › Form- und Lagetoleranzen
- › Oberflächenangaben
- › Kennzeichnung der Bearbeitungsflächen
- › Auswirkungen der Abweichungen

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Erstellung eigener technischer Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe
- › Schulung und Übung des räumlichen Vorstellungsvermögens



- + Sie erfahren von einem Praktiker, was Sie im technischen Einkauf wissen müssen, um Ihre Einkaufsziele souverän zu erreichen!
- + Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Denk- und Arbeitsweise der Technik!
- + Sie gewinnen Kenntnisse, die bei Einkaufsentscheidungen und bei internen/externen Gesprächen eine bessere Verständigung ermöglichen!
- + Sie stärken Ihre Position im eigenen Unternehmen und werden von den technischen Abteilungen als Partner anerkannt!



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 187) zu unserem Paketpreis.



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



25. – 26.09.2025
08. – 09.12.2025
19. – 20.03.2026
18. – 19.05.2026

FREIBURG
DÜSSELDORF
NÜRNBERG
HANNOVER

352509041
352512021
352603029
352605005

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ:

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



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 2

WERKSTOFFE UND FERTIGUNGSVERFAHREN

Dieses Seminar ergänzt das Seminar "Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1" bzw. "Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen" und führt Sie in die Grundlagen der Fertigungstechnik und der Auswahl der Werkstoffe ein. Es bietet einen guten Überblick über die gängigen Fertigungsverfahren für Einkäufer mit nur geringen technischen Vorkenntnissen. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, aufgrund Ihres erworbenen Wissens, Einkaufsentscheidungen schneller und sicherer zu treffen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Komponenten beschaffen und über technisches Grundwissen verfügen wollen. Sie möchten als Einkäufer und nicht als Besteller anerkannt sein und nicht erst am Ende des Produktentstehungsprozesses involviert werden, um für fertig konstruierte Teile Angebote einzuholen – dann besuchen Sie dieses Seminar.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, praktische Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial

SEMINARLEITUNG: Dr. Christian Zeinar



bme.de/tec-tg2

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe des Maschinenbaus

- › Masse und Kraft
- › Drehmoment

Kenngößen der Werkstoffe im Maschinenbau

- › Aufbau der Metalle und Eigenschaften, die sich daraus ergeben
- › Beanspruchungsarten und Lastfälle
- › Wichtige Kenngößen von Werkstoffen (Streckgrenze, Zugfestigkeit, E-Modul)
- › Festigkeitsnachweis

Verwendung der metallischen Werkstoffe im Maschinenbau

- › Eisen-Gusswerkstoffe
- › Bau- und Konstruktionsstähle
- › Werkzeugstähle
- › Wärmebehandlung der Stähle (Härten und Vergüten)
- › Leichtmetalle (Vor- und Nachteile gegenüber Stahl, Einsatzgebiete)

Kunststoffe im Maschinenbau

- › Thermoplaste
- › Duroplaste
- › Elastomere
- › Verbundwerkstoffe

Wichtigste Fertigungsverfahren der Produktionstechnik

- › Gießen
- › Umformverfahren (Biegen, Tiefziehen, Ziehen, Schmieden)
- › Stanzen, Nibbeln, Strahlschneiden
- › Bohren, Drehen, Fräsen
- › Kleben, Löten, Schweißen
- › Beschichten (mit Kunststoffen, mit Metallen)

Abgrenzung der verschiedenen Fertigungsverfahren

- › Gießen oder spanende Fertigung?
- › Laserschnitt, Nibbeln oder Stanzen?
- › Blech oder Kunststoff?



- + Sie erhalten einen guten Gesamtüberblick über die technischen Aspekte des Maschinenbaus.
- + Sie erhalten eine kleine Werkstoffkunde für den technischen Einkauf.
- + Sie können Verständnis- und Verständigungslücken zwischen Einkauf und Technik schließen.
- + Sie erhalten Hinweise zu praktischen Apps und Webseiten.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1“ (Seite 186) oder „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen“ (Seite 188) zu unserem Paketpreis.



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

			zzgl. MwSt.	
27. – 28.10.2025	NÜRNBERG	352510025	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
26. – 27.11.2025	WIESBADEN	352511042	1.495,-	
25. – 26.02.2026	KÖLN	352602007	1.495,-	
06. – 07.05.2026	ONLINE	382630507	1.495,-	
08. – 09.07.2026	STUTTGART	352607009	1.495,-	



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TECHNISCHE ZEICHNUNGEN LESEN UND VERSTEHEN

Sie lernen technische Zusammenhänge erkennen und verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem Einkauf, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen.
Lesen und verstehen der eigenen technischen Zeichnungen.

SEMINARLEITUNG: Brigitte Stucke



SEMINARINHALTE

Einführung „Technische Zeichnung“

- › Funktion der technischen Zeichnung
- › Aufgabe der Normung, Normungsinstitutionen und Normungsarten
- › Zeichnungsarten, Zeichnungsformate, Schriftfelder
- › Bedeutung der unterschiedlichen Linienarten
- › Darstellungsmethoden

Normgerechte Bemaßung und Toleranzen für Maße

- › Elemente der Maßeintragung
- › Nennmaß, Abmaß, Istmaße, Grenzmaße
- › Maßtoleranzen, Nulllinie, Toleranzfeld
- › Toleranzbegriffe für Welle und Bohrung
- › ISO-Toleranzklassen
- › Allgmeintoleranzen nach ISO 2768-1

Passungsarten

- › Spielpassung
- › Übermaßpassung
- › Übergangspassung
- › Passungsauswahl

Darstellung von Bauteilen/Werkstücken

- › Projektionsmethode
- › Darstellung mittels Schnitten
- › Darstellungen verschiedener Geometrien
- › Darstellung und Bemaßung von Gewinden

Löt- und Schweißverbindungen

- › Symbole, Normen und Zeichnungseintragungen

Werkstückkanten, Freistiche, Zentrierbohrungen, Passfedern

- › Begriffsdefinitionen
- › Zeichnungssymbole und deren Bedeutung

Oberflächenbeschaffenheit

- › Ursachen von Gestaltabweichungen
- › Kennwerte technischer Oberflächen
- › Zeichnungseintragungen (Symbole, Angaben der Oberflächenbeschaffenheit)

Tolerierungsgrundsätze

- › Unabhängigkeitsprinzip
- › Hüllbedingung
- › Maximum- und Minimum-Material-Bedingung

Toleranzen für Form und Lage

- › Form- und Lagetoleranzen
- › Symbole
- › ISO-Toleranzklassen
- › Allgmeintoleranzen nach ISO 2768-2

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Lesen von technischen Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe



- + Sie erfahren, was Sie im technischen Einkauf wissen müssen, um Ihre Einkaufsziele souverän zu erreichen!
- + Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Denk- und Arbeitsweise der Technik!
- + Sie gewinnen Kenntnisse, die bei Einkaufsentscheidungen und bei internen/externen Gesprächen eine bessere Verständigung ermöglichen!
- + Sie stärken Ihre Position im eigenen Unternehmen und werden von den technischen Abteilungen als Partner anerkannt!



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 187) zu unserem Paketpreis.



11. – 12.11.2025
03. – 04.02.2026
21. – 22.04.2026



ONLINE
ONLINE
ONLINE



382531125
382630203
382630413



1.495,-
1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr

Die Mitglieder der BME-Community nutzen ...

→ Netzwerk

- ✓ Bundesweit über 400 regionale Fachveranstaltungen
- ✓ Digitale Plattform myBME
- ✓ Austausch-, Netzwerk- und Branchengruppen
- ✓ Ausschüsse
- ✓ „Young Professionals“-Initiative
- ✓ Initiative „Frauen in Einkauf und Logistik“
- ✓ Internationale Matchmaking-Veranstaltungen mit Lieferanten
- ✓ Delegationsreisen und Expertenkreise in globalen Beschaffungsmärkten

→ Fachinformationen

- ✓ Verbandseigenes Fachmagazin BIP – Best in Procurement
- ✓ Zahlreiche Fachinformationen (z.B. Leitfäden zu einkaufsrelevanten Themen, BIP-Archiv) auf www.bme.de
- ✓ BME OpenSourcing (Sourcing und B2B-Plattform)
- ✓ Newsletter und tägliche Updates
- ✓ Dashboard Rohstoffe
- ✓ Akademie vor Ort

→ Services

- ✓ Zertifizierung innovativer Einkauf
- ✓ Messen mit BME-Beteiligung und Einkaufertage
- ✓ Unterstützung bei Global-Sourcing-Aktivitäten
- ✓ Lieferantenrecherche / Marktscreening



TECHNIKWISSEN FÜR DEN EINKAUF: ELEKTROMOTOREN

Preis und Qualität von Elektromotoren werden wesentlich durch Konzeption, Auslegung und Fertigung der einzelnen Komponenten beeinflusst. Deshalb sollten Sie mit den technischen und technologischen „Stellhebeln“ vertraut sein. Lernen Sie in diesem Seminar die wichtigsten Begriffe aus der Technik kennen sowie die unterschiedlichen Herstellungsprozesse und den Einsatz vielfältiger Werkstoffe. Sie erfahren, welche grundlegenden technischen Auslegungen Auswirkungen auf die Kosten haben. Sie lernen, technische Spezifikationen zu verstehen und ggf. kritisch zu hinterfragen, um auf Augenhöhe mit Lieferanten und Kollegen aus der Technik diskutieren zu können.

Technischer Schwerpunkt: Drehstrom-Asynchron- und Permanentmagnetmotoren; IEC-Normenreihe Leistungsklassen 0,75 – 400 kW

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf (Strategischer Einkauf, Category Management, Commodity Management, Projekteinkauf und technischer Einkauf), Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die sich gerne technisches Wissen über Elektromotoren aneignen möchten

METHODIK: Vorträge, praktische Übung, Diskussion, Gruppenarbeit, Dokumentation der Ergebnisse



SEMINARINHALTE

Motorenarten, Funktionsweise, Anwendungen

- › Motorenarten und allgemeine Funktionsweise
- › Welche Motoren eignen sich am besten für welche Anwendung?

Begriffsklärung

- › Die wichtigsten technischen Vokabeln aus dem Bereich Asynchron- und Permanentmagnetmotoren

Energieeffizienz

- › Entwicklung, Anforderungen, Trends
- › Wirkungsgrade, Normen und Effizienzklassen

Der Motor

- › Bauteile
- › Werkstoffe
- › Praktische Übung: Zerlegen eines Motors

Herstellungsverfahren und Materialien

- › Wie funktioniert die Produktion?
- › Welche Alternativen gibt es bei den Herstellungsverfahren oder eingesetzten Materialien?
- › Gibt es neue, kostengünstigere Fertigungstechnologien?

Kostentreiber und kritische Bauteile

- › Einflussfaktoren auf den Materialpreis
- › Einflussfaktoren auf die Herstellungskosten
- › Worauf sollte man im Einkauf achten?
- › Berücksichtigung von TCO, Lebenszykluskosten und Ersatzteilmanagement

Optimierungspotenziale für den Einkauf

- › Welche Teile werden oft zu groß/zu teuer/zu aufwendig/zu speziell gefordert und gefertigt?
- › Welche Möglichkeiten zur Standardisierung gibt es?

Weichenstellung in der Anfrage

- › Was sind die relevanten Daten?
- › **Gemeinsames Erarbeiten einer Checkliste**

Stellhebel für den Einkauf

- › Zusammenfassung: Worauf sollte man im Einkauf achten?



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



23.03.2026



HAMBURG



352603031

zzgl.
MWSt.

895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



TECHNIKWISSEN FÜR DEN EINKAUF: FREQUENZUMRICHTER

Die geregelte Frequenzumrichtertechnik erhält immer mehr Einzug in die Welt der Antriebstechnik, besonders da immer energieeffizientere und flexiblere Systeme gefragt sind. Dieses Grundlagenseminar vermittelt Ihnen deshalb für den Einkauf benötigte technische Kenntnisse über Frequenzumrichter und erläutert Funktionsweise, Aufbau und Wirkung sowie das Zusammenspiel mit dem Motor.

Technischer Schwerpunkt: Statische Frequenzumrichter

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf (Strategischer Einkauf, Category Management, Commodity Management, Projekteinkauf und Technischer Einkauf), Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die sich gerne technisches Wissen über Frequenzumrichter aneignen möchten

METHODIK: Vorträge, praktische Übung, Diskussion, Gruppenarbeit, Dokumentation der Ergebnisse, Erläuterung am Anschauungsobjekt

Im Rahmen der Übungen unter Einsatz von elektrischem Strom ist den Anweisungen des Referenten Folge zu leisten.



bme.de/bek-fre

SEMINARINHALTE

Einführung

- › Drehzahlregelung von Elektromotoren
- › Warum Drehzahlregelung?
- › Möglichkeiten zur Anpassung der Motordrehzahl
- › Frequenzumrichter

Begriffsklärung und Wirkprinzipien

- › Arten der Umrichter-Technik
- › Zusammenspiel von Motor und Umrichter

Energieeffizienz bei Frequenzumrichtern

- › Potenzial
- › Effizienz von Motoren und Frequenzumrichtern
- › Warum Drehzahlregelung?
- › Möglichkeiten zur Anpassung der Motordrehzahl

Elektromagnetische Verträglichkeit

- › EMV und Frequenzumrichter
- › Gesetzgebung und Normen

Dimensionierung und Auswahl von Frequenzumrichtern

- › Leistungsbedarf
- › Überlastfähigkeit
- › Umgebung
- › Schnittstellen



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



24.03.2026



HAMBURG



352603037



zzgl.
MwSt.

895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – BAUTEILE DER ELEKTRONIK

Sie erhalten einen kurzen Einblick in die Grundlagen der Elektrotechnik sowie Grundfunktionen der einzelnen Bauelemente und lernen, mit den Fachbegriffen umzugehen. Ergänzend dazu erhalten Sie Tipps und Hinweise zu den Beschaffungsmärkten und Problemstellungen einzelner Bauelemente.

Neben der fachlichen Information ist genug Zeit für den fachlichen Austausch in der Gruppe vorgesehen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die keine oder kaum Vorkenntnisse im Bereich elektronischer Bauteile besitzen und die Techniker besser verstehen möchten

METHODIK: Theorie, Anschauungsmaterialien, Exponate, Praxisbeispiele, Filmmaterial. [Mit Linksammlung zu Markt- und technischen Informationen!](#)

SEMINARLEITUNG: Bernd Weimer



bme.de/tec-bau

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Elektrotechnik

- › Leiter, Nichtleiter und Halbleiter
- › Elektrischer Strom
- › Elektrische Spannung
- › Strom- bzw. Spannungsarten
- › Elektrischer Widerstand
- › Das Ohmsche Gesetz
- › Die elektrische Leistung
- › Das Formelrad

Grundlagenwissen Leiterplatten

- › Anfrageunterlagen
- › Datenaufbereitung
- › Basismaterial
- › Leiterplattentypen
- › Leiterplattentechnologien
- › Leiterplattenlacke
- › Leiterplattenprozess
- › Oberflächen
- › Konturbearbeitung
- › Elektrisches Testen
- › Leiterplattenklassen
- › Leiterplattenkosten
- › Leiterplattenhersteller

Basiswissen passive Bauteile

- › Widerstände
- › Kondensatoren
- › Quarze
- › Wickelgüter
 - Spulen
 - Transformatoren
 - Übertrager
 - Drosseln

Basiswissen aktive Bauelemente

- › Diskrete Bauelemente
 - Dioden und deren Grundlagen
 - Transistoren und deren Grundlagen
 - Festspannungsregler
 - Operationsverstärker
 - Leuchtdiode (LED)
 - Optokoppler
- › Anzeigen
- › Analogtechnik und Digitaltechnik
 - Prinzip AD-Wandlung
 - Logische Grundfunktionen
- › Integrierte Bauelemente
 - Logikfamilien
 - Programmierbare Logik
 - Speicher ICs
 - Mikroprozessoren
 - Mikrocontroller
- › MSL Klassen
- › Gehäuseformen
- › Verpackungsarten
- › Halbleiter-Herstellungsprozess

Elektromechanische Bauelemente

- › Batterien und Akkus
- › Gehäuse und Schaltschränke
- › Kühlkörper
- › Relais
 - Elektromechanische Relais
 - Halbleiter- und Photovoltaikrelais
 - Schalter und Taster
 - Verbindungstechnik und Steckverbinder



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



01. – 02.12.2025
26. – 27.01.2026
06. – 07.05.2026



MÜNCHEN
ONLINE
KÖLN



352512003
382630108
352605002



1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



BASISWISSEN ELEKTROTECHNIK UND ELEKTRONIK FÜR DEN EINKAUF

TECHNOLOGIETRENDS – MESSTECHNIK – KLEINE BAUELEMENTEKUNDE

Sie lernen mit Begriffen wie Spannung, Strom, Leistung, Widerstand, Spule, Kapazität, Schaltungen, elektrisches und magnetisches Feld umzugehen und deren Bedeutung kennen. Sie lernen die Eigenschaften elektronischer Bauelemente und Auswirkungen kennen. Sie erhalten einen groben Überblick über Schaltpläne, technische Symbole und Zusammenhänge zwischen Schaltplänen und technischen Funktionen. Mit dem vermittelten Grundlagenwissen fällt es Ihnen leichter, elektrotechnische Zusammenhänge zu verstehen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer mit kaufmännischer Ausbildung, die durch mehr Wissen über Elektronik und Elektrotechnik bei ihren Einkaufsentscheidungen, in internen Gesprächen mit Technikern und externen Gesprächen mit Lieferanten ihre Position stärken möchten. Eine technische Vorbildung ist nicht nötig.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen und Anwendungsbeispiele, Berechnungen verschiedener Größen, praktisches Anschauungsmaterial und Exponate

SEMINARLEITUNG: Dr. Jürgen Hötzel



bme.de/tec-eue

SEMINARINHALTE

Technisches Grundwissen der Elektronik und Elektrotechnik im Einkauf

- › Warum sind Grundkenntnisse der E-Technik im technischen Einkauf wichtig?
- › Mindestanforderungen an technische Einkäufer
- › Zusammenarbeit von Kaufleuten und Technikern

Bereiche der Elektrotechnik: Überblick und Einordnung wichtiger Teilbereiche

- › Elektrische Energietechnik (Starkstromtechnik)
 - Automatisierungstechnik
 - Hochspannungstechnik
- › Nachrichtentechnik (Schwachstromtechnik)
 - Nachrichtenverarbeitung, Telekommunikation, Vermittlungstechnik
 - Hochfrequenztechnik
 - Informationselektronik, Datentechnik, elektronische Datenverarbeitung
 - Elektroakustik
- › Elektrische Messtechnik
- › Regelungs- und Steuerungstechnik

Grundlagen der Elektrotechnik

- › Grundlagen, Eigenschaften und Schaltzeichen elektrischer Bauelemente
 - Passive Bauelemente
 - Widerstände, Kondensatoren, Induktive Bauelemente
 - Aktive Bauelemente
 - Dioden, Transistoren, Operationsverstärker, Spannungsregler, Logikbausteine, Speicher-ICs, Mikroprozessoren

Definitionen in der Elektrotechnik

- › Physikalische Grundlagen
- › Definition von Spannung, Strom, Leistung und Widerstand
- › Unterschiede zwischen Gleich- und Wechselspannung
- › Unterschiede Analog- und Digitaltechnik
- › Schaltpläne/Stromlaufpläne

Messen elektrischer Größen – Messtechnik

- › Welche elektr. Messgeräte gibt es?
- › Messen mit dem Oszilloskop (Oszi)
 - Ermittlung von Gleich- und Wechselspannung
 - Messwert als Anzeigewert

Die wichtigsten Stromkreisgesetze im Überblick

- › Was ist ein Stromkreis?
- › Das Ohmsche Gesetz
- › Reihen- und Parallelschaltung von Widerständen
- › Passive RC- und LRC-Netzwerke (Widerstand, Kondensatoren, Spule)
- › Erkennung von Blind-, Schein- und Wirkwiderstand
- › Kondensatoren im Gleichstromkreis
- › Netzwerke mit Dioden und passiven Bauelementen

Schaltungstechnik: Halbleiter, ihre Eigenschaften und Einsatzgebiete

- › Technische Entwicklungen der Schaltertechnik bis hin zur Miniaturisierung
- › Halbleiterelektronik als einer der wichtigsten Zweige der Elektrotechnik
- › Beispiele zu Grundsaltungen
 - Transistorschaltung
 - Stabilisierungsschaltungen
 - Operationsverstärker

Fallbeispiel: Analyse eines elektronischen Gerätes

- › Aus welchen Bauteilen besteht dieses Gerät?
- › Abschätzung der Materialkosten
- › Einsparpotenziale erkennen
- › Produktionskostenabschätzung

Informationsbeschaffung: Wissenswertes – Infos, News und Trends

- › Die wichtigsten Web-Links
- › News zu Gesetzgebungen
- › Elektronische Schaltzeichenübersicht
- › Technologietrends



30.09. – 01.10.2025
09. – 10.10.2025
23. – 24.04.2026
02. – 03.07.2026

STUTTGART
FRANKFURT
KASSEL
NÜRNBERG

352509048
352510007
352604025
352607001

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



CHEMIE-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

Um als Einkaufsverantwortliche:r chemische Rohstoffe sicher und effizient beschaffen zu können, erhalten Sie in diesem Seminar einen Überblick über chemische Zusammenhänge, die dem Markt in der chemischen Industrie zugrunde liegen. Sie erfahren, welche Bedeutung Energie in der Wertschöpfungskette der chemischen Industrie hat, entlang der Supply Chain von großvolumigen Basischemikalien hin zu funktionsgebender Spezialchemie.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Einkaufsverantwortliche für chemische Rohstoffe und Produkte mit kaufmännischer Ausbildung. Neben Neu- und Quereinsteigern werden erfahrene Einkaufsverantwortliche und die Einkaufsleitung angesprochen, um durch eine Vertiefung des Wissens um chemische Zusammenhänge zusätzliche Sicherheit zu erlangen.

METHODIK: Fachvortrag, Beispiele aus der Einkaufspraxis, genügend Raum für Fragen und Diskussion
Eigene Fragestellungen sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Thomas J. J. Müller, Dr. Markus Sailer



bme.de/tec-che

SEMINARINHALTE

Strategie

- › Strategische Bedeutung des Einkaufs in der Chemischen Industrie
- › Risikomanagement im Einkauf: Wissen schafft Sicherheit
- › Strategische Bearbeitung von Rohstoffen und Rohstoffgruppen
- › Strategien und Potenziale in der Wahl der Feedstocks
- › Innovation und Technische Reife

Chemische Grundlagen

- › Atome, Moleküle, Ionen und Metalle
- › Strukturen und Formelsprache
- › Berechnung von Mengen, Gewichten und Volumina
- › Chemische Reaktionen und Mechanismen
- › Katalysatoren und Katalyse

Chemie der Grundstoffe: Basischemie, Feinchemie & Spezialitäten

- › Wertschöpfung aus Energieträgern und Erzen
- › Anorganische Basischemie
- › Organische Basischemie
- › Nachwachsende Rohstoffe
- › Veredelungsverfahren
- › Funktionale Chemieprodukte: Feinchemikalien
- › Synthese komplexer Produkte: Spezialchemie

Veredelung der Grundstoffe:

Polymere & Performancechemikalien

- › Wichtige Veredelungsverfahren
- › Polymerisation und Polymerklassen
- › Eigenschaften von Polymeren
- › Spezielle Anwendungen von Polymeren
- › Funktionalisierung

Wertschöpfungsketten

- › Fossile Energieträger als Rohstoffbasis
- › Petrochemie und ihre Stoffströme
- › Bedeutung von Synthesebausteinen
- › Plattformchemikalien
- › Kalkulation von Materialkosten auf Basis von Syntheserouten
- › Nachwachsende Rohstoffe und deren steigende Bedeutung

Energie

- › Energieinhalte chemischer Verbindungen
- › Beherrschen von Energien in der Chemie
- › Bilanzierung von Energie und CO₂: Carbon Footprint
- › Energie als Basis für Wertschöpfung: Elektrolyse und PtX

Dekarbonisierung & Kreislaufwirtschaft

- › Dekarbonisierung als Risiko
- › Neue Anwendungen für Biomasse
- › Energie als zentrale Größe in der Chemie der Zukunft
- › Fischer-Tropsch-Synthese: Power to Liquid



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

18. – 19.09.2025 02. – 03.03.2026	NÜRNBERG FRANKFURT	352509019 352603002	€ zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF:

KUNSTSTOFF-BAUTEILE WERKSTOFF – VERARBEITUNGSVERFAHREN – WERKZEUGE

Dieses technisch orientierte Seminar bringt Ihnen die wichtigsten Kunststoffe, ihre Eigenschaften, die Verarbeitungsverfahren (Schwerpunkt Spritzgießen), relevante Werkzeugfragen, die wichtigsten Anwendungsgebiete sowie Themen zu Umweltschutz und Recycling von Kunststoffen nahe.

ZIELGRUPPE: (Technische) Einkäufer für Kunststoff-Bauteile und Baugruppen mit Kunststoffanteilen; außerdem Einkäufer, die vor technischen Fragestellungen wie der Festlegung von Spezifikationen und Vereinbarungen über Eingangs- und Qualitätskontrollen stehen und daher die übliche Sprech- und Denkweise besser verstehen möchten

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Musterteile, Bilddarstellungen

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Tilko Dietert



bme.de/tec-kst

SEMINARINHALTE

Allgemeine Werkstoffkunde

- › Grundbegriffe, Definition und Aufbau der Kunststoffe
- › Kunststoffe im Vergleich mit anderen Werkstoffen
- › Herstellverfahren für Polymere

Die wichtigsten technischen Eigenschaften

- › Mechanisches Verhalten
- › Thermisches Verhalten
- › Langzeitverhalten
- › Elektrisches Verhalten
- › Chemisches Verhalten

Die gebräuchlichsten Kunststoffe und ihre Einsatzgebiete

- › Massenkunststoffe, technische Kunststoffe und Hochleistungskunststoffe
- › Thermoplaste, Duroplaste, Elastomere, Thermoplastische Elastomere
- › Blends
- › Modifizierte Polymere
- › Verbundwerkstoffe

Spritzgießen von Thermoplasten

- › Funktionsweise und Einflussgrößen
- › Qualitätsbestimmende Faktoren
- › Weiterentwickelte Spritzgießverfahren

Überblick über weitere Verarbeitungsverfahren

- › PUR-Verarbeitung
- › Extrusion
- › Hohlkörperherstellung
- › Rotationsformen
- › Thermoformen
- › Verfahren für faserverstärkte Kunststoffe

Oberflächenveredelung

- › In-Mould-Verfahren
- › Kaschieren
- › Lackieren
- › Bedrucken
- › Galvanik
- › PVD-Beschichtung

Entsorgung, Recycling, Bio-Kunststoffe – was ist nachhaltig?

- › Stoffströme und Ökobilanz
- › Kurzer Überblick über Bio-Kunststoffe
- › Einsatz- und Anwendungsmöglichkeiten

Spritzgießwerkzeuge – Überblick, Grundlagen, Anforderungen

- › Technisches Vokabular rund um das Thema Spritzgießwerkzeuge
- › Werkzeugtypen im Vergleich
- › Funktionen des Werkzeugs: Füllung, Temperierung, Entlüftung, Entformung
- › Mechanische Auslegung: Stabilität, Führungen, Zentrierungen
- › Black Box oder beherrschte Produktion: Welche Sensoren werden wo gebraucht?

Werkzeuggerechte Bauteilgestaltung als Basis für ein kostenoptimales Werkzeug

- › Die Rolle des Werkzeugs im Produktentstehungsprozess
- › Mit ganzheitlicher TCO-Betrachtung zum optimalen Werkzeugkonzept
- › Sinnvoller Einsatz von Simulationen
- › Kunststoffgerechte Toleranzen

Entwicklungen und Trends

- › Innovative Verarbeitungsverfahren
- › Ausblick – wohin geht die Reise?



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



27. – 28.10.2025
04. – 05.05.2026



FREIBURG
DÜSSELDORF



352510024
352605001



1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



TECHNISCHES WISSEN FÜR DEN EINKAUF: STANZ-, ZIEH- UND UMFORMTEILE

SCHWERPUNKT: KALKULATION VON STANZ-, ZIEH- UND UMFORMTEILEN

Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie, welche Faktoren sich auf die Kosten im Einkauf von Stanz-, Zieh- und Umformteilen auswirken und beschäftigen sich unter anderem mit folgenden Fragestellungen: Welche Fertigungsverfahren gibt es in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik? Welche Möglichkeiten bieten sich zur Preiskalkulation und -findung von Stanz-, Zieh- und Umformteilen? Welche Informationen sind erforderlich, um Preise richtig kalkulieren zu können? Umformtechnik und Werkzeugaufbau – worin bestehen die Kostentreiber?

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Stanz- und Umformteilen, Biegeteilen, Ziehteilen, Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf, Projekteinkauf sowie Supply Chain Management.

METHODIK: Fachvorträge, zahlreiche Beispiele, Raum für interaktive Diskussionen, Übungsbeispiele. Eigene Fragestellungen sind willkommen.

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlösser

 bme.de/bek-sut

SEMINARINHALTE

Einführung in die Stanz-, Zieh- und Umformtechnik

- › Grundlagen der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik
- › Maschinenauswahl in Abhängigkeit von Konstruktion und Bedarfsmenge
- › Ergänzende Fertigungsverfahren (Waschen, Gleitschleifen, Oberflächen ...)
- › Sonderverfahren (Laser, Hochdruck, Fließpressen, Drücken ...)
- › Werkzeuge
- › Stanzen und Umformen in der Elektrotechnik

Anfrage, Angebot, Auftrag

- › Bauteilanalyse: CAD-Daten, Zeichnungen, Spezifikationen, Normen, wichtige Merkmale des Blechteils
- › Unterstützung durch die Technik, Entwicklung

Teilepreise, Werkzeugpreise

- › Preisfindung bei Stanzteilen (Materialanteil, Wertschöpfungsanteil, Schrottkosten, Losgrößen ...)
- › Kalkulation von Stanzwerkzeugen – Kostentreiber
- › Zusammenwirken von Teilepreis und Werkzeugkosten

Werkzeuge in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik

- › Werkzeugarten, Werkzeugaufbau
- › Technische Möglichkeiten im Stanzwerkzeugaufbau
- › Integrierbare Prozesse im Stanzwerkzeug (Zuführung, Schweißen ...)
- › Werkzeugauslegung, Standzeiten, Gesamtausbringung
- › Realisierbare Toleranzen

Vom Bauteil zum Teilepreis

- › Ermittlung der Materialkosten
- › Ermittlung der Fertigungskosten
- › **Praktische Übung**



- + Darstellung von Begriffen, Fertigungsverfahren und -verfahren in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik
- + Kostenanalytische Ansätze zur Preiskalkulation und -findung praktisch lernen und direkt anwenden
- + Stanztechnik und Werkzeugaufbau – worin bestehen die Kostentreiber?



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



23.10.2025
05.02.2026
09.07.2026



ONLINE
ONLINE
STUTTGART



382531024
382630206
352607011



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr

RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK

EINKAUFSRECHT

Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1	198
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2	199
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1	200
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2	201
Musterverträge im Einkauf mit KI erstellen	202
Vertragsgestaltung und Klauselprüfung im Einkauf mit KI	43
Einkaufsrecht kompakt	203
Gewährleistung kompakt: Rechte des Bestellers beim Kaufvertrag	204
Preisklauseln in Einkaufsverträgen	205
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf	206
EUDR – Entwaldungsfreie Lieferketten sicherstellen	88
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	207
Rechtssicher in der Lieferkette	208
Das internationale Einkaufsrecht	209
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	258
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57

RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTE EINKAUF

Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	210
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)	211
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis	212
Dienstleistungsverträge – rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte	213
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf	214
Rechtswissen für Softwareverträge	215
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf	216
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	167
Basiswissen Fuhrparkrecht	173
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile	217

RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN UND ÖFFENTLICHE VERGABE

Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	218
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	219
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf	220
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	57
Aktuelles Vergaberecht in der Praxis	221
Verhandlungsverfahren: Rechts-Know-how für öffentliche Auftraggeber	222
Strategische Beschaffung für öffentliche Auftraggeber	223
Leistungsbeschreibung in der öffentlichen Beschaffung	224
Wertungskriterien im öffentlichen Vergabeverfahren	224
Die Markterkundung als Garant für erfolgreiche öffentliche Beschaffung	225
„Speedvergabe“ - Innovative Instrumente für beschleunigte Beschaffung	226
Vergabe durch Sektorenauftraggeber – die SektVO in der Praxis	227
Aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern und Senate in der öffentlichen Beschaffung	227
Vertragsverlängerungen und Auftragserweiterungen im öffentlichen Einkauf erfolgreich umsetzen	228
Standardisierte IT-Produkte im Vergabeverfahren beschaffen – mit den EVB-IT-Verträgen	229
SaaS- und Cloud-Produkte in der öffentlichen Hand richtig einkaufen	230
Strombeschaffung für öffentliche Auftraggeber	231

RECHT IN LOGISTIK UND SCM

Logistik-Recht aktuell	246
Rechtsfragen Pharmedistik	247
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	250
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	251





AKTUELLES VERTRAGSRECHT IM EINKAUF – TEIL 1

VERTRAGSABSCHLUSS UND HAFTUNG

Das Seminar vermittelt in leicht verständlicher und absolut praxisnaher Form einen allgemeinen Überblick über die rechtlichen Grundlagen des Vertragsrechts. Der Schwerpunkt liegt auf dem Abschluss rechtssicherer Verträge und deren Inhalte. Sie werden sich Ihrer Rechte und Ihrer Vertragsposition bewusst und treten sicher auf. Teil 2 des Seminars geht ausführlicher auf Probleme bei der Vertragsabwicklung und auf Haftungsfragen ein.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele und Übungen

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Jan Bohnstedt



bme.de/rec-vr1

SEMINARINHALTE

Vertragsarten und Vertragsinhalte

- › Aufbau und Gliederung für einen Einkaufsvertrag
- › Vertragsarten
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Werkliefervertrag
- › Welche Klauseln gehören hinein, welche Optionen gibt es?

Rahmenverträge – was ist zu beachten?

- › Verwaltung von Rahmenverträgen
- › Besondere Klauseln

Die Entstehung von Vertragsverhältnissen nach BGB

- › Bestellung, Auftragsbestätigung und Einigung aus rechtlicher Sicht
- › Konkludentes Verhalten
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- › Sicherheiten, Vertragsstrafen, Pönalen

Umgang mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- › Wann werden AGB wirksam?
- › Richtiger Umgang mit den AGB des Lieferanten
- › Sich widersprechende AGB und Abwehrklauseln

Internationale Handelsklauseln und ihre Folgen

- › Der konkrete Inhalt und die rechtlichen Vereinbarungen durch ausgewählte Klauseln

Beendigung von Verträgen

- › Welche vertraglichen und gesetzlichen Rechte sind zu beachten?
- › Rücktritt, Stornierung, Kündigung, Anfechtung

Haftung des Lieferanten

- › Welche Mittel stehen dem Einkauf zur Verfügung?
- › Voraussetzungen der Haftung
- › Folgen der Haftung und vertragliche Regelungen

Schadensersatz bei Verzug & Co.

- › Verzugsschadensersatz neben der Leistung
- › Schadensersatz statt der Leistung
- › Berechnung von Schadensersatz

Grundlagen zur Mängelgewährleistung

- › Gewährleistung in Kauf- und Werkverträgen
- › Nachlieferung
- › Neueste Rechtsprechung des BGH



- + Typische Fallbeispiele aus der Praxis
- + Gliederung für einen Einkaufsvertrag
- + Vorschläge für wichtige Klauseln im Einkaufsvertrag



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2“ (Seite 199) zu unserem Paketpreis.



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

07. – 08.10.2025	ONLINE	382531006	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
11. – 12.12.2025	NÜRNBERG	352512028	1.495,-	
19. – 20.01.2026	ONLINE	382630102	1.495,-	
29. – 30.04.2026	HAMBURG	352604032	1.495,-	
29. – 30.06.2026	DÜSSELDORF	352606025	1.495,-	



AKTUELLES VERTRAGSRECHT IM EINKAUF – TEIL 2

VERTRAGSABSCHLUSS UND HAFTUNG

Sie lernen, welche wirtschaftlichen Auswirkungen die richtige Gestaltung von Verträgen auf das Einkaufsergebnis haben kann. Das Seminar wiederholt die wichtigsten Inhalte des Teil 1 und Sie erhalten einen vertiefenden Einblick in die Fragen der Qualitätssicherung, der Mängelhaftung und der Probleme im internationalen Einkauf. Sie können die ersten Schritte bei der Verfolgung von Ansprüchen machen, ohne die Rechtsabteilung zu konsultieren.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die über Grundlagenwissen im Einkaufsrecht verfügen und mehr Sicherheit im Umgang mit dem vorherrschenden Einkaufsrecht erlangen möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele mit Lösungsansätzen

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Jan Bohnstedt



bme.de/rec-vr2

SEMINARINHALTE

Besonderheiten der Vertragsarten

- › Kaufvertrag
- › Werkvertrag
- › Dienstvertrag
- › Leasingvertrag
- › Lizenzvertrag
- › Letter of Intent (LOI)
- › Vertraulichkeitsvereinbarungen (NDA)

Arbeitnehmerüberlassung

- › Probleme bei Scheinselbstständigkeit und beim Outsourcing

Probleme bei der Vertragsgestaltung – worauf kommt es an?

- › Verschiedene Optionen für die Gliederung eines Vertrages
- › Einführung in Visiolex
- › Risiken bei der Nutzung von Fax, E-Mail und eProcurement

Haftung und Gewährleistung

- › Haftungsklauseln in Verträgen: Welche Risiken ergeben sich für den Einkauf?
- › Das System des Schadensersatzrechts
- › Die Höhe des Schadens und Berechnung von Einzelpositionen

Besonderheiten im Kauf- und Werkvertragsrecht

- › Leistungsverzeichnisse richtig erstellen – Qualität sichern
- › Haftung für Mängel
- › Wichtige Regelungen zu Ein- und Ausbaurückstellungen und dem Ort der Nacherfüllung
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rückstellungen
- › Garantie versus Gewährleistung
- › Abnahme von Werkleistungen
- › Kündigung von Werkverträgen

Vertragsgestaltung im internationalen Rechtsverkehr – was ist wichtig?

- › Welches Recht findet Anwendung?
- › Wie sieht eine sinnvolle vertragliche Lösung aus?
- › Welche Alternativen bestehen, wenn keine Einigung auf ein bestimmtes Rechtssystem möglich ist?

Insolvenz des Lieferanten

- › Rechtslage in der Insolvenz
- › Mögliche Lösungen

Verjährung von Ansprüchen

- › Verjährungsfristen, Verjährungsbeginn, Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Verträge im Supply Chain Risk Management

- › Einkaufsverträge als Erfolgsfaktor im SCRM
- › Verlagerung von Risiken und Begrenzung der Folgen bei Risikoverwirklichung



- + Sie lernen die Auswirkungen von Verträgen und Gesetzen auf den Einkauf kennen!
- + Sie erfahren, wie Gerichte Einkaufsverträge auslegen!
- + Sie erweitern Ihre rechtliche Kompetenz!



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1“ (Seite 198) zu unserem Paketpreis.



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



22. – 23.09.2025
12. – 13.11.2025
19. – 20.03.2026
21. – 22.05.2026

DÜSSELDORF
ONLINE
NÜRNBERG
ONLINE



352509034
382531109
352603028
382630521

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-

PRÄSENZ/ONLINE:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



INTENSIVSEMINAR EINKAUFSRECHT – TEIL 1

Sie erlangen ein solides Grundwissen in den entsprechenden Rechtsfragen des Einkaufs. Sie erhalten eine Fülle von Vorschlägen für effektive Formulierungen und juristisch erprobte Klauseln sowie eine Checkliste im Excel-Format als Arbeitshilfe. Die auf einer mehr als 30-jährigen Praxis basierenden Erfahrungsberichte des Referenten bringen Sie direkt auf den für Sie entscheidenden Punkt. Thematisiert wird auch, welche Informationen der Einkauf zu welchem Zeitpunkt vom Vertrieb benötigt und umgekehrt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Vertrieb sowie alle, die sich mit rechtlichen Fragestellungen in Einkauf oder Vertrieb auseinandersetzen und verantwortlich Verträge abschließen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele und gezielter Dialog

SEMINARLEITUNG: RA Daniel Gößling oder RA Johannes Egelhof oder RA Sven Regula

bme.de/rec-er1

SEMINARINHALTE

Das vorvertragliche Schuldverhältnis

- › Die Geheimhaltungsvereinbarung
- › Rechte und Pflichten der Parteien in der Angebotsphase
- › Letter of intent und nomination letter
- › Pflichten zur Rücksichtnahme bei Vertragsverhandlungen
- › Das vorvertragliche Vertrauensverhältnis
- › Verletzungstatbestände

Der Vertragsabschluss

- › Worauf ist beim Vertragsabschluss zu achten?
- › Angebot, Annahme
- › Zugang von Angebot und Annahme
- › Annahmefristen
- › Angebot unter Anwesenden
- › Angebot unter Abwesenden
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- › Beratungspflichtverletzungen
- › Schriftform
- › Gesetzliche Schriftform
- › Die vertraglich vereinbarte Schriftform
- › Wesentliches zum Vorwort und zur Präambel
- › **Checkliste Vertragsinhalte**

Eigentumserwerb

- › Eigentumserwerb bei beweglichen Sachen
- › Besonderheiten beim Eigentumserwerb von Betriebsmitteln, insb. von Werkzeugen
- › Eigentumsvorbehalt
- › Sicherungsübereignung

Rechte und Pflichten bei Lieferverzögerungen

- › Voraussetzungen des Lieferverzugs
- › Folgen des Lieferverzugs
- › Rechte des Einkaufs bei Festhalten am Vertrag
- › Rechte des Einkaufs, wenn er den Vertrag beenden möchte
- › Vertragsstrafe
- › Rückgriff in der Lieferkette
- › Verbindlichkeit von Bedarfsvorschau und Abruf
- › Lieferverzug bei abweichenden Bedarfsmeldungen
- › Umfang der Erstattungspflicht bei Bandstillständen

Einführung in die Schuldrechtsreform 2022

- › Übersicht über die Änderungen
- › Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für den Einkauf?

Das AGB-Recht

- › Einführung in das Recht der AGB
- › Geltung des AGB-Rechts unter Kaufleuten
- › Voraussetzungen für die wirksame Einbeziehung der AGB
- › Einbeziehung von branchenüblichen AGB
- › Einbeziehung der AGB im kaufmännischen Bestätigungsschreiben
- › Drucktechnische Gestaltung der AGB
- › Rahmenvereinbarungen
- › Vorrang der Individualabrede
- › Unklarheitenregel
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Inhaltskontrolle einzelner AGB-Klauseln
- › Die Problematik der kreuzenden AGB

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2“ (Seite 201) zu unserem Paketpreis.



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

			zzgl. MwSt.	
17. – 18.09.2025	MANNHEIM	352509024	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
04. – 05.12.2025	ONLINE	382531205	1.495,-	
02. – 03.03.2026	WIESBADEN	352603001	1.495,-	
15. – 16.06.2026	KÖLN	352606012	1.495,-	



INTENSIVSEMINAR EINKAUFRECHT – TEIL 2

Das Seminar behandelt rechtliche Grundlagen insbesondere für den Einkauf. Sie erfahren, wo rechtliche Fallstricke beim Umgang mit Mängeln und bei Verträgen mit ausländischen Vertragspartnern liegen und wie man ihnen entgeht. Mit seiner mehr als 30-jährigen Praxiserfahrung thematisiert der Referent direkt die für Sie entscheidenden Punkte. Bei Reklamationsfällen und im Verhältnis zu ausländischen Vertragspartnern müssen Einkauf und Vertrieb eng zusammenarbeiten. In diesem Seminar wird erörtert, worauf es dabei ankommt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Vertrieb sowie alle, die sich mit rechtlichen Fragestellungen in Einkauf oder Vertrieb auseinandersetzen und verantwortlich Verträge abschließen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, gezielter Dialog

SEMINARLEITUNG: RA Daniel Gößling oder RA Johannes Egelhof



bme.de/rec-er2

SEMINARINHALTE

Gewährleistung und Garantie

- › Unterschiede
- › Gewährleistungsfrist
- › Wann liegt eine Garantie vor?

Mangelhafte Lieferung

- › Wann ist eine Ware mangelhaft?
- › Vertragliche Ansprüche bei mangelhafter Lieferung
- › Sachmängelhaftungsrecht beim Kaufvertrag
- › Sachmängelhaftungsrecht beim Werkvertrag
- › Rechtsfolgen bei mangelhafter Leistung

Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

- › Nacherfüllung
- › Selbsthilferecht
- › Rücktritt und Minderung
- › Schadensersatz und Aufwendungsersatz

Spezielle Haftungsfragen

- › Möglichkeiten der Haftungsfreizeichnung und Haftungsbegrenzung
- › Regressansprüche in der Zulieferkette
- › Rechtsverbindlichkeit von pauschalierten Bearbeitungskosten
- › Rechtsprobleme im Zusammenhang mit Belastungsanzeigen
- › Haftung für Rückrufaktionen
- › Haftung für Bandstillstände

Verjährung von Ansprüchen wegen mangelhafter Leistung

- › Verjährungsfristen
- › Hemmung der Verjährung

Die unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist

- › Verhaltenspflichten für Einkäufer bei der Annahme der Ware
- › Voraussetzung für die Geltendmachung von Rechten
- › Was heißt „unverzüglich“? – Handelsbräuche
- › Offene und verdeckte Mängel

Schuldrechtsreform 2022

- › Der neue Sachmängelhaftungsbegriff
- › Die Rechtsfolgen mangelhafter Lieferung bei Verträgen, die nach dem 01.01.2022 geschlossen wurden

Rahmenverträge

- › Wann ist der Lieferant zur Lieferung verpflichtet?
- › Der Lieferant bestätigt einen anderen Termin – und nun?
- › Verhältnis von Rahmenverträgen zu AGB
- › Lieferungen trotz fehlender Unterschrift im Rahmenvertrag – was gilt?

Besonderheiten bei internationalen Verträgen

- › Welches Recht findet ergänzend zum Vertrag Anwendung?
- › Rechtswahlklausel – nötig oder entbehrlich?
- › Ist ein deutscher Gerichtsstand in jedem Fall von Vorteil?

UN-Kaufrecht

- › Wann findet es Anwendung?
- › Was ist geregelt? Was nicht?
- › Primärleistungspflichten des Verkäufers und des Käufers
- › Verzug nach UN-Kaufrecht
- › Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

Die Produkthaftung

- › Grundlagen der europäischen Produkthaftung
- › Rechtsgrundlagen der Produkthaftung
- › Haftung des Herstellers für fehlerhafte Produkte nach dem ProdHaftG
- › Hersteller im Sinne des ProdHaftG
- › Produkt im Sinne des ProdHaftG
- › Fehler im Sinne des ProdHaftG
- › Deliktsrechtliche Produkthaftung

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht– Teil 1“ (Seite 200) zu unserem Paketpreis.

20. – 21.11.2025	STUTTGART	352511029	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
09. – 10.02.2026	ONLINE	382630207	1.495,-	
29. – 30.06.2026	WIESBADEN	352606026	1.495,-	



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 23. – 24.03.2026	ONLINE ONLINE	382531026 382630325	1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUFRECHT KOMPAKT

FOKUS AGB-RECHT UND STANDARDVERTRÄGE

Das Seminar gibt Nicht-Juristen einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen des Vertragsrechts im Einkauf. Sie lernen die wichtigsten Voraussetzungen für den Abschluss rechtssicherer Verträge und AGB sowie für den Einkauf relevante Risiken und Haftungsfragen kennen. Praxisrelevante Klauseln werden mit Erläuterungen und Formulierungshinweisen besprochen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf; alle, die mit der Vertragsgestaltung und -verhandlung betraut bzw. in diesen Prozess mit eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele mit Lösungsansätzen, Diskussion, Checklisten

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



bme.de/rec-agb

SEMINARINHALTE

Grundsätze des Vertragsrechts

- › Wichtigste Inhalte eines Einkaufsvertrages
- › Vertragsarten (Vorvertrag, Rahmenvertrag, NDA's, Abgrenzung Dienst- und Werkvertrag, etc.)
- › Vertragsschluss
- › Risiken unwirksamer AGB und Verträge
- › Individualvertrag – „Stolperfalle“ AGB
- › Ab wann greift das AGB-Recht? Wann liegt eine Individualabrede vor?

Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB

- › Transparenzgebot
- › Allgemeine Leitlinien der Inhaltskontrolle
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Änderung von AGB während der Vertragslaufzeit

Richtiger Umgang mit „klassischen“ Risiken im Einkauf

- › Leistungsstörungen, Höhere Gewalt
- › Insolvenz des Lieferanten

Die wichtigsten Grundsätze zu Haftung und Gewährleistung

- › Haftung des Lieferanten für Verzug und Mängel
- › Gewährleistung (welche Ansprüche gibt es? Abgrenzung zur Garantie? etc.)

Einbeziehung von AGB im nationalen und internationalen Geschäftsverkehr

- › Wirksame Einbeziehung der AGB in Verträge
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr
- › Besonderheiten im Online-Verkehr

Kollision zwischen allgemeinen Ein- und Verkaufsbedingungen

- › Welche AGB gelten bei sich widersprechenden Ein- und Verkaufsbedingungen?
- › „Strategien“ zur Durchsetzung der eigenen Einkaufsbedingungen
- › Geltungs-, Ausschließlichkeits- und Abwehrklauseln
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr

Praxisrelevante Klauseln im Einkauf mit Erläuterungen und Formulierungshinweisen

- › Gewährleistung/ Haftung
- › Vertragsstrafen
- › Wareneingangskontrolle, etc.

To Dos und Merkposten im internationalen Geschäftsverkehr

- › Rechtswahl/Gerichtsstand/Schiedsklauseln
- › Grundsätze des UN-Kaufrechts
- › Internationale Handelsklauseln

Fragerunde

				zzgl. MwSt.	
08.10.2025	FREIBURG		352510004	895,-	PRÄSENZ:
24. – 25.11.2025	ONLINE		382531118	895,-	09.00 – 17.00 Uhr
28. – 29.01.2026	ONLINE		382630109	895,-	
15. – 16.04.2026	ONLINE		382630404	895,-	ONLINE:
24. – 25.06.2026	ONLINE		382630617	895,-	1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



GEWÄHRLEISTUNG KOMPAKT: RECHTE DES BESTELLERS BEIM KAUFVERTRAG

WICHTIGES UND NEUES ZU MÄNGELRECHTEN BEI KAUFVERTRÄGEN

Ein Großteil der im Einkauf geschlossenen Verträge sind Kaufverträge. Auch wenn es heißt, das Gesetz sei bestellerfreundlich, macht es Sinn, Einzelheiten der Mängelrechte zu kennen oder sie sich wieder einmal vorzunehmen. In den Texten des Einkaufs werden sie selten ausführlich beschrieben, weil es je nach Ausgangslage reichen kann, allgemein auf die gesetzlichen Bestimmungen zu verweisen. Wenn die Anbieterseite mit ihren Vorschlägen kommt und diese diskutiert werden müssen, reicht der Verlass auf das Gesetz aber nicht mehr aus. Zum einen, weil in der Praxis oftmals übersehen wird, dass alleine schon aus Beweisgründen die Ausgangslage zur Verfolgung von Ansprüchen nach Lieferung schwierig sein kann. Zum anderen, weil nicht selten Fehler bei Details der Abwicklung gemacht werden, die hinterher schwer zu korrigieren sind. Und natürlich auch deshalb, weil sich die Rechtslage durch Gerichtsurteile oder Änderungen im Gesetz selbst immer wieder ändern kann. So geschehen zuletzt mit der Schuldrechtsreform zu Jahresbeginn 2022, die u.a. auch wichtige Neuerungen für den Mangelbegriff und einzelne Nacherfüllungsregeln gebracht hat.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Qualitätssicherung

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



bme.de/rec-srr

SEMINARINHALTE

Regelungen, die die Steuerung der Mängelrechte einleiten

- › Einhaltung der kaufmännischen Untersuchungs- und Rügepflicht beim Handelskauf
- › Feststellung und Bedeutung des Gefahrübergangs
- › Feststellung und Bedeutung des Erfüllungsorts
- › Übergang der Beweislast vom Lieferanten auf den Besteller
- › Keine Kenntnis vom Mangel bei Vertragsschluss

Einfluss der Verwendung von Incoterms® 2020-Klauseln auf Mängelrechte

- › Bedeutung des „Lieferortes“ bzw. „Bestimmungsortes“ oder „Verschiffungs- bzw. Bestimmungshafens“ je nach Klauselart
- › Steuerung des Gefahrübergangs abhängig von der Klauselart

Was ist ein „Mangel“?

- › Unterscheidung Sachmangel – Rechtsmangel
- › Objektive und subjektive Merkmale
- › Vereinbarte Beschaffenheit, vorausgesetzte Verwendungsmöglichkeiten
- › Fehlende Übergabe von Zubehör und Anleitungen
- › Nichteinhaltung von Montageanforderungen
- › Mengenabweichung
- › Lieferung einer anderen als der bestellten Sache

Einzelne Mängelansprüche und -rechte

- › Nacherfüllung
- › Minderung
- › Rücktritt
- › Schadensersatz
- › Hierarchie zwischen den Ansprüchen

Einzelheiten der Nacherfüllung

- › Arten der Nacherfüllung
- › Wie viele Nacherfüllungsversuche kann der Lieferant beanspruchen?
- › Mitwirkungspflichten des Bestellers

- › Nacherfüllungskosten
- › Verweigerung der Nacherfüllung mit Einwand der Unverhältnismäßigkeit der Nacherfüllungskosten
- › Aus- und Einbaukosten des Bestellers
- › Trennung „Nacherfüllungskosten“ – „Schadensersatzansprüche“

Schadensersatzansprüche des Bestellers wegen Mängeln

- › Art und Umfang des Schadensersatzes
- › Grenzziehung zwischen vertraglicher Mängelhaftung und außervertraglicher Produkthaftung
- › Schadensersatz statt der Leistung, wenn Nacherfüllung scheitert
- › Ersatz vergeblicher Aufwendungen
- › Bedeutung der Mängelhaftung als verschuldensabhängige Haftung
- › Grenzziehung zu Sonderbestimmungen für Garantien

Rückgriffsansprüche in der Lieferkette

- › Aufwendungsersatz gegen Lieferanten bei Inanspruchnahme durch Kunden
- › Entbehrlichkeit der Fristsetzung
- › Verjährung

Verschiedene Systeme der Mängelrechte bei besonderen Arten von Kaufverträgen

- › Abgrenzung zu Mängelrechten bei Verbrauchsgüterkauf (B2C)
- › Beweislastumkehr
- › Abgrenzung zu Mängelrechten bei Kauf digitaler Produkte durch Verbraucher
- › Sonderbestimmungen für Rückgriff des Unternehmers in B2B-Lieferkette

Durchsetzung von Mängelansprüchen

- › Besondere Verjährungsfristen für Mängelansprüche
- › Berechnung der Fristen
- › Hemmung und Neubeginn des Laufs von Verjährungsfristen



21.10.2025



ONLINE



382531018



595,-



ONLINE:
09.00 – 13.00 Uhr



PREISKLAUSELN IN EINKAUFsverträgen

SICHERHEIT BEI DER KALKULATION VERSUS RISIKEN DURCH VARIABLEN

Vertragsklauseln, die dazu führen können, dass sich während der Vertragslaufzeit die Vergütung ändert, beinhalten schon aus rechtlichen Gründen immer Chancen und Risiken. Denn wenn sich durch eine Vertragsklausel die Chance für den Besteller eröffnet, dass er einseitig Preise reduziert, dann muss er umgekehrt akzeptieren, dass sich die Preise erhöhen, je nachdem, wie sich die für die Preisanpassung zugrundeliegenden Umstände entwickeln.

Im Seminar werden einerseits die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Gestaltung von Preisgleitklauseln dargestellt und andererseits anhand praktischer Beispiele erläutert bzw. mit den Seminarteilnehmern erarbeitet, wie man im Einkauf rechtlich belastbare und in der Praxis funktionierende Vergütungsklauseln gestaltet, aus denen sich variable Preise ergeben.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte und leitende Angestellte im Einkauf, die für die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zuständig sind, bei denen eine variable Vergütung üblich ist oder sinnvoll erscheint. Darunter fallen typischerweise Waren und Dienstleistungen, die entweder in Verbindung mit einem Index (z.B. Warenbörse) stehen oder an andere objektive Faktoren (Kostenelemente wie z.B. einem Tarifvertrag) geknüpft werden können. Abzugrenzen hiervon ist die Beschaffung im Einzelfall, z.B. im Anlagenbau, denn hier geht es nicht um eine Vielzahl von Beschaffungsfällen, bei denen aufgrund eines Dauerschuldverhältnisses variable Preise in Betracht kommen, sondern um Vergütungen im Einzelfall.

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisbeispiele, Workshop

SEMINARLEITUNG: RA Martin Neupert oder RA Daniel Gößling



bme.de/rec-pkl

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen für die Gestaltung und Verwendung von Preisklauseln

- › Preisklauselgesetz
- › Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › „Ausländisches Recht“
- › Rechtsprechung
- › Sind einseitig änderbare Klauseln möglich?

Rechtsfolgen bei Unwirksamkeit

- › Rechtliche Gründe für die Unwirksamkeit
- › Vorprozessuale Maßnahmen
- › „Rettung“ des Vertrags: Nachtrag und Salvatorische Klausel
- › Beendigung/Kündigung des Vertrags
- › Überblick über mögliche Rechtsfolgen

Preisklauseln – Typen

- › Weitersicherungsklauseln
- › Kostenelementeklauseln, Open-Book-Modelle
- › Grenzüberschreitende Klauseln
- › Klauseln rund um den Geldverkehr (Währungssicherung, Kapitalverkehr)

Typische Anwendungsfälle

- › Rahmenlieferverträge
- › Rohstoffe
- › Outsourcing von komplexen Leistungen, z.B. Lager und Logistik
- › Andere Dauerschuldverhältnisse, z.B. Mietverträge
- › Einzelfälle



WORKSHOP: Belastungstest für typische Preisklauseln

Im Workshop werden mit den Teilnehmern Preisklauseln für konkrete Fälle erarbeitet. Schwerpunkte sind einerseits das Verständnis für die Gestaltung rechtssicherer Klauseln, andererseits die Bewertung von Klauseln im Hinblick auf die Chancen für günstigere Preise bzw. Risiken von Preissteigerungen.

8

Recht in Einkauf
und Logistik



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



26.11.2025
13.04.2026



ONLINE
ONLINE



382531121
382630401



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHT UND VERTRAGSMANAGEMENT IM STRATEGISCHEN EINKAUF

INTERNATIONALE VERTRÄGE – RISIKOMANAGEMENT

Sie erhalten wertvolle Informationen zum nationalen und internationalen Vertragsrecht. Sie erfahren, wie Sie Ihre Vertragsziele richtig formulieren, sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis bei der Vertragsgestaltung mit strategischen Lieferanten kommen. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Verträge besser beurteilen und Ihre vertraglichen Risiken abschätzen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die Aufgaben im strategischen Beschaffungsmanagement übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten und Gesetzestexte. Die Wissensvermittlung sowie die Vermittlung der Lerninhalte erfolgt praxisnah. Sie können mit dem Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

SEMINARLEITUNG: RA Marco Hero



bme.de/eks-rec

SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung nach nationalem Recht (BGB und HGB)

- › Welche Verträge schließt der strategische Einkauf?
- › Durchsetzung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › Umgang mit Leistungsstörungen (Verzug, Gewährleistung, Haftung ...)
- › Welche Risiken müssen Sie bei Vertragsverhandlungen beachten?
- › Praxisbeispiele aus dem Kauf- und Vertragsrecht

Rechtssichere Vertragsgestaltung und Umgang mit Leistungsstörungen bei internationalen Verträgen

- › Die richtige Rechtswahl im internationalen Vertrag
- › Besonderheiten im UN-Kaufrecht (Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts)
- › Gerichtsstand – Vollstreckung deutscher Urteile im Ausland
- › Schiedsgericht und Mediation
- › Durchsetzung von Ansprüchen
- › Checklisten zum UN-Kaufrecht und zum Erstellen eines internationalen Vertrages
- › Musterklauseln zur Gerichtsstandwahl und Rechtswahl

Rechts-Know-how zu Strategien und Taktiken bei der Verhandlungsführung

- › Verhandlungsspielräume: Rechtliche Aspekte beim Führen von Vertragsverhandlungen und bei der Preisgestaltung
- › Typische Vertragsdokumente in der strategischen Beschaffung: LOI, Vorvertrag, Lastenheft, Bestellung, Abruf, Einkaufsbedingungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen
- › Rahmenvertrag/Einzervertrag
- › Umgang mit Nachtragsforderungen
- › Strategien und Taktiken in der Verhandlungsführung (Verhandlungsort, Verhandlungssprache, Redaktionshoheit ...)

Rechtliche Möglichkeiten beim Lieferantenmanagement

- › Vertragstypologische Einordnung und wesentliche Inhalte eines Systemlieferantenvertrages
- › Verantwortlichkeit des Lieferanten für die Produkte seiner Vorlieferanten gegenüber Kunden und Dritten
- › Lieferanten mit Rahmenverträgen richtig managen
- › Schadensersatz: Haftungs- und Freistellungsvereinbarungen mit Lieferanten – Strategien zur Haftungserweiterung und Absicherung eigener Interessen und Rechte
- › Rechtliche Druckmittel gegenüber Lieferanten
- › Insolvenz des Lieferanten – welche Rechtsansprüche stehen dem Auftraggeber zu?
- › Checkliste für die Vertragsgestaltung bei Systempartnerschaften



- + Vertragsbeispiele
- + Musterformulierungen
- + Abdruck aller wichtigen gesetzlichen Bestimmungen
- + Checkliste für die Vertragsgestaltung
- + Praxisbeispiele Kauf- und Vertragsrecht



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



22. – 23.10.2025
09. – 10.03.2026
23. – 24.06.2026



BERLIN
STUTTGART
DÜSSELDORF



352510021
352603011
352606019



1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



RECHTSFRAGEN LIEFERANTENINSOLVENZ

SICHERUNGSMASSNAHMEN UND RECHTLICHE OPTIONEN

Wirtschaftliche Entwicklungen werden von vielen Faktoren beeinflusst und sind daher weitestgehend unberechenbar. Daher gilt es, auf alles vorbereitet zu sein und sich mit der Thematik der Lieferanteninsolvenzen auseinanderzusetzen. So können Sie zum einen durch die entsprechende Vertragsgestaltung schon im Vorfeld kritische Punkte abfedern. Zum anderen wissen Sie im Falle der eintretenden Lieferanteninsolvenz sofort, was zu tun ist; denn gerade dann gilt es, schnell zu handeln und keine Fehler zu machen. Lernen Sie deshalb in diesem Seminar, wie Sie sich gegen rechtliche Risiken einer drohenden oder eingetretenen Lieferanteninsolvenz absichern, welche Schritte in einem laufenden Insolvenzverfahren Ihres Lieferanten nötig sind und wie Sie schon bei Vertragsschluss Ihre Risiken minimieren.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen; sowie an all diejenigen, die auf das Thema Lieferanteninsolvenz bestmöglich vorbereitet sein wollen.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Musterklauseln, Vertragsbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Christian Thomas Stempfle



bme.de/rec-lif

SEMINARINHALTE

Insolvenzrecht: Die wichtigsten gesetzlichen Regelungen

- › Deutsche und internationale Regelungen
- › Unterschiedliche Konstellationen zwischen Lieferant und Einkauf

Bedeutung des Insolvenzverfahrens für offene Bestellungen

- › Überblick über den Ablauf des Insolvenzverfahrens
- › Wie sich die Verfahrenseröffnung auf offene Bestellungen auswirkt
- › Ihre Rechte und Pflichten als Gläubiger im offenen Insolvenzverfahren

Professioneller Umgang mit dem insolventen Lieferanten und dem Insolvenzverwalter

- › Wie Sie die eigenen Interessen im Insolvenzverfahren wahren
- › Welche Vereinbarungen können Sie in der Insolvenz des Lieferanten treffen?

Leistungsausfall des Lieferanten und wie Sie damit umgehen

- › Möglichkeiten zur außergerichtlichen Einigung
- › Erwirkung eines rechtlichen Titels

Beendigung bestehender Lieferverträge

- › Ansprüche des Lieferanten und Ansprüche an den Lieferanten
- › Das Wahlrecht des Insolvenzverwalters
- › Vertragliche Vorformulierungen zur Absicherung im Ernstfall

Eigentumsvorbehalt – was gilt bei Insolvenz?

- › Optimale Absicherung des Eigentums
- › Welches Recht gilt wann?

Absicherung von Werkzeugen und bereitgestelltem Material

- › Voraussetzungen, um die Herausgabe von Werkzeugen oder Material zu verlangen
- › Wann geht das Eigentum am Werkzeug über?
- › Was passiert mit Material, das bereits teilweise verarbeitet wurde?

Der Lieferant in Schwierigkeiten – ab wann muss der Einkauf handeln?

- › Was ist eine insolvenzrechtlich relevante Krise?
- › Welche Risiken bestehen?
- › Wie Sie diese Risiken vermeiden

Risikominimierung schon bei Vertragsschluss

- › Risikofaktoren in bestehenden Verträgen erkennen
- › Klausel- und Vertragsbeispiele zur optimalen Absicherung Ihrer Rechte
- › Checkliste für Ihre Einkaufsverträge



Holen Sie sich hier die entscheidenden Antworten:

- + Was passiert mit offenen Lieferverträgen und bereits getätigten Zahlungen?
- + Wie sichern Sie bereitgestelltes Material und Werkzeuge ab?
- + Können bestehende Verträge vorzeitig beendet werden?
- + Welche Möglichkeiten bestehen, im Insolvenzverfahren die eigenen Interessen zu wahren?



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



15.09.2025
10.03.2026



FRANKFURT
ONLINE



352509018
382630311



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHTSSICHER IN DER LIEFERKETTE

TYPISCHE RISIKOFELDER UND VERTRAGLICHE LÖSUNGSWEGE

Die Krisen der vergangenen Jahre (Covid-19, Ukraine-Krieg, Inflation und Rohstoffkrise) haben die Verletzlichkeit der Lieferketten offengelegt. Zudem werden auch die rechtlichen Anforderungen immer komplexer (z.B. durch das LkSG oder weitere Gesetzesvorhaben aus Berlin und Brüssel). Gerade im Einkauf sieht man sich hierdurch mit einer Vielzahl von rechtlichen Problemen und komplexen Anforderungen konfrontiert: Welche Ansprüche habe ich, wenn ich bestellte Waren/Rohstoffe nicht oder nicht rechtzeitig bekomme? Wie wehre ich mich gegen Preiserhöhungen und auf was muss ich in diesem Zusammenhang achten? Wann sind Preiserhöhungsklauseln wirksam? Wie kann ich in diesen Fällen Schäden oder Ansprüche meiner Kunden an meinen Lieferanten durchreichen? Was gilt als höhere Gewalt? Welche regulatorischen/gesetzlichen Anforderungen kommen in der Lieferkette auf mich zu? ...und noch viele weitere Fragen. In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie man mit derartigen Fragestellungen in der Praxis umgehen, Risiken für das eigene Unternehmen minimieren und sich für die Zukunft rechtssicher aufstellen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die in die Vertragsgestaltung eingebunden sind und mit Preiserhöhungen und Störungen in der Lieferkette rechtlich besser umgehen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Diskussions- und Fragemöglichkeiten, Formulierungshinweise

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



SEMINARINHALTE

Typische Problemfelder in der Lieferkette und Lessons learned aus Rohstoffkrise, Corona und Co.

- › Anzeige „Höherer Gewalt“ durch den Lieferanten
- › Liefertermine verschieben sich und können nicht eingehalten werden
- › Lieferant will Preisabreden nicht mehr einhalten
- › Der Endkunde/Vertragspartner droht mit Verzugsschäden oder Vertragsstrafen
- › Weitergabe von Schäden/eigenen Vertragsstrafen möglich?
- › Durchsetzung von Ansprüchen/Ersatzbeschaffung?

Force Majeure/Höhere Gewalt, Unmöglichkeit und Störung der Geschäftsgrundlage

- › Wann greift „Höhere Gewalt“ (Force-Majeure)? Welche (Gegen-)Argumente habe ich?
- › Was gilt bei Verträgen ohne Klausel zu „Höherer Gewalt“ (Unmöglichkeit und Störung der Geschäftsgrundlage § 313 BGB)
- › Checkliste zu Force-Majeure- und ähnlichen „Rechtfertigungen“ des Lieferanten

Lieferverzug – Wie sichere ich mich optimal vertraglich ab?

- › Alles Wichtige rund um Vertragsstrafen und Schadensersatz inkl. Formulierungsbeispielen
- › Rechtslage, Argumentation

Preisänderungen

- › Was darf der Lieferant und wo liegen die Grenzen?
- › Hinweise zu Wirksamkeit/Unwirksamkeit typischer Preisänderungsklauseln

Kurzüberblick LkSG

- › Ist mein Unternehmen betroffen?
- › Wie sichere ich mich gegenüber meinen Lieferanten ab?
- › Wie gehe ich mit diesbezüglichen Vorgaben eigener Kunden um?

Aktuelles aus Berlin und Brüssel

- › Vorbereitung auf aktuelle Gesetzesvorhaben und To-dos im Einkauf

Was tun bei einer Eskalation

- › Der richtige Weg bei Durchsetzung von Ansprüchen im nationalen und internationalen Geschäftsverkehr
- › Anwendbares Recht
- › Gerichtsstandvereinbarungen und Schiedsklauseln
- › Formulierungshinweise



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

10.12.2025	ONLINE	382531211	595,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 09.00 – 13.00 Uhr



DAS INTERNATIONALE EINKAUFBSRECHT

RECHTSWAHL – VERTRAGSGESTALTUNG – GEWÄHRLEISTUNG

Sie lernen, wie Sie internationale Verträge optimal gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte Sie beachten müssen. Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und der Verwendung von AGB. Die Lerninhalte werden für Nicht-Juristen verständlich, auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen vermittelt. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Ihre vertraglichen Risiken besser abschätzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, die international beschaffen und Verträge abschließen. Die strategische Bedeutung der Themen macht dieses Seminar auch für Einkäufer interessant.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten, Musterformulierungen

SEMINARLEITUNG: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



bme.de/glo-int

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufsrechts

- › Einführung: gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „Inhaltsverzeichnisses“ für Einkaufsverträge
- › Maßgebliche rechtliche Rahmenbedingungen im Einkauf (BGB, HGB, CISG etc.)
- › **Inhaltsverzeichnis als Handout**

Grundzüge AGB-Recht im internationalen Einkauf

- › Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfalle-AGB“
- › Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB im internationalen Rechtsverkehr
- › Risiken unwirksamer AGB
- › **Checkliste Wirksamkeitskriterien und Formulierungsanforderungen**

Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsbedingungen im internationalen Rechtsverkehr

- › Einbeziehung national/international
- › Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen
- › AGB im Internet
- › Sprache der AGB

Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalen Verträgen

- › Bestimmung durch internationales Privatrecht (EU und international)
- › Rechtswahl im Vertrag
- › Gerichtsstandsklauseln

Internationales Einkaufsrecht

- › Typische Regelungsinhalte bei internationalen Einkaufsbeziehungen
- › Leistungsstörung bei internationalen Verträgen, mit zusätzlichen Informationen zum Umgang mit der aktuellen Corona-Krisensituation (u.a. Lieferverzug und -stornierungen, Höhere Gewalt, Pönalen, diesbezügliche Erfordernisse bei künftiger Vertragsgestaltung etc.)
- › Wichtige Vertragsklauseln in internationalen Verträgen (Haftung, Gewährleistung, Wareneingangskontrolle etc.)
- › Internationale Handelsklauseln
- › **Checkliste und Beispiele für Musterformulierungen**
- › **Checkliste Internationale Handelsklauseln**

Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- › Überblick über das UN-Kaufrecht
- › Anwendbarkeit UN-Kaufrecht
- › Vor- und Nachteile für den Einkauf
- › Ansprüche bei Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht
- › **Synopse UN-Kaufrecht vs. BGB/HGB als Handout**

Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- › Vor- und Nachteile von Schiedsgerichtsvereinbarungen
- › Durchsetzung von Urteilen und Schiedssprüchen international

Praxisexkursion – globale Märkte

- › Am Beispiel der Märkte in:
 - Osteuropa (insb. Russland und Polen)
 - China
 - USA
- › Grundzüge Einkaufsrecht in den jeweiligen Ländern/Regionen
- › Praxistipps inkl. länderspezifischer Besonderheiten
- › Know-how-Schutz



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



25. – 26.03.2026



ONLINE



382630329



895,-



PRÄSENZ:

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

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHTSSICHERHEIT BEI VERSCHIEDENEN EINSATZFORMEN VON FREMDFIRMEN UND SELBSTSTÄNDIGEN

Der Einsatz von Fremdpersonal gestaltet sich von der rechtlichen Seite anspruchsvoller als vielfach angenommen. Abhängig davon, wer wofür eingesetzt werden soll, müssen unterschiedliche Voraussetzungen für einen legalen Einsatz erfüllt sein. Hierbei kommt es auch darauf an, ob Dienstleistungen von Selbstständigen oder Fremdfirmenpersonal erbracht werden sollen, ob Personaldienstleister dazwischengeschaltet sind oder der Auftragnehmer eine selbstständige Verantwortung für beauftragte Leistungen übernehmen kann. Insbesondere für die Abgrenzung zur Scheinselbstständigkeit, zur Arbeitnehmerüberlassung und für die Verhinderung von Schwarzarbeit müssen die Vorbedingungen für legale Einsätze, mögliche Gestaltungsformen und Inhalte sorgsam sondiert werden.

Im Seminar werden Beispiele aufgezeigt, die Ihnen ein besseres Gespür für die jeweils zu klärenden Fragestellungen vermitteln, um rechtlich nachteilige und nicht gewollte kostenintensive Konsequenzen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkaufsabteilungen und Personalabteilungen oder Projektleitung, die Bedarf an Fremdpersonal haben

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



bme.de/rec-per

SEMINARINHALTE

Zwingende öffentlich-rechtliche Vorgaben

- › Vorgaben des Handwerksrechts
- › Gewerbliche Voraussetzungen für den Einsatz von Selbstständigen
- › Beauftragung zur Schwarzarbeit
- › Beitragspflichten zur Berufsgenossenschaft
- › Künstlersozialkasse
- › Verantwortung für Sozialversicherungsbeiträge
- › Mindestlohnregelungen durch Arbeitnehmerentendengesetz
- › Besonderheiten beim Einsatz im Ausland

Wesentliche Vertragspunkte und Aufbau von Dienst- und Werkverträgen

- › Erfolgsorientiertes Leistungsspektrum
- › Mitwirkungspflichten des Auftraggebers
- › Nachweis der Erfüllung durch Dienstleister
- › Abnahme von Leistungsergebnissen durch den Auftraggeber
- › Zahlungsregelungen gekoppelt an Leistungsergebnisse
- › Erfolgshaftung auch für Folgeschäden
- › Möglichkeiten der Kündigung

Steuerung durch Rahmenverträge

- › Schnittstelle zur Einzelbestellung
- › Einzelbestellung steuert Vertragstyp (Dienst-, Werk-, ANÜ-Vertrag)

Zusammenarbeit mit Personaldienstleistern

- › Dienstverschaffungsvertrag über Selbstständige oder Arbeitnehmer
- › Gefahr von Arbeitnehmerüberlassung, wenn Personaldienstleister Scheinselbstständige einsetzt
- › Bestellung von Gerät mit Bedienungspersonal
- › Maklervertrag
- › Haftung der Personaldienstleister
- › AGB der Personaldienstleister

Gefahren durch Scheinselbstständigkeit

- › Kriterien für den Status eines Selbstständigen
- › Einbindung in betriebliche Abläufe beim Besteller oder dessen Kunden
- › Fehlen selbstständiger unternehmerischer Haftung
- › Scheinwerkverträge mit Selbstständigen
- › Klärung im Statusfeststellungsverfahren
- › Abgrenzung zum arbeitnehmerähnlichen Dienstverhältnis



- + Sie erkennen, in welchen Fällen der Einkauf für Verstöße anderer mithaftan kann.
- + Sie lernen, die verschiedenen Einsatzformen voneinander abzugrenzen.
- + Sie erhalten Vorschläge, welche Nachweise Sie vom Vertragspartner regelmäßig einfordern sollten.
- + Sie erfahren, welche Vorbereitungsmaßnahmen getroffen werden können, um vor Beauftragung Selbstständiger klare Verhältnisse zu schaffen.
- + Sie können bewerten, welche Vor- und Nachteile sich aus dem Einsatz von Fragebögen, die Selbstständige vor Beauftragung ausfüllen müssen, ergeben.



Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)“ (Seite 211) zu unserem Paketpreis.



07.10.2025
11.03.2026



FRANKFURT
MÜNCHEN



352510002
352603019



895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



AKTUELLES ARBEITNEHMERÜBERLASSUNGSGESETZ (AÜG)

GESETZLICHE RAHMENBEDINGUNGEN KENNEN UND ANWENDEN

Die Beauftragung von Arbeitnehmerüberlassung über Werk- oder Dienstverträge kann nicht mit „schlau“ Formulierungen in Verträgen umgangen werden, auch nicht, wenn der Dienstleister eine „Vorratsverleiherlaubnis“ hat: Wird Fremdpersonal im Einsatz beim Besteller weisungsabhängig eingesetzt, müssen die Anforderungen des AÜG eingehalten werden. „Scheinwerkverträge“ helfen nichts, sondern die Lösung ist der Arbeitnehmerüberlassungsvertrag oder eine Umorganisation von zweifelhaften Fremdfirmeneinsätzen. Seit 01.04.2017 müssen auch weitere wichtige gesetzliche Änderungen berücksichtigt werden, die für die Entscheidung, wie Fremdfirmeneinsätze rechtlich dargestellt werden können, erheblich sind: Höchstgrenzen der Einsatzdauer von 18 Monaten, Equal-Pay-Anforderung nach 9 Monaten Einsatzzeit sowie u.a. ein Verbot des Kettenverleihs, ein gesetzliches Streikverbot für Leiharbeitnehmer, gestärktes Informationsrecht des Betriebsrats. Sie können sich im Seminar fundiert mit den rechtlichen Anforderungen an die legale Arbeitnehmerüberlassung vertraut machen und erfahren, wie sich die gesetzlichen Änderungen in der Praxis bemerkbar machen werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf sowie Dienstleistungseinkauf, Projektleitung, verantwortliche Mitarbeiter aus dem Personalwesen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisfälle, Checklisten, Diskussion, aktuelle Rechtsprechung

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



bme.de/rec-aug

SEMINARINHALTE

Was ist Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und welches Ziel verfolgen die gesetzlichen Bestimmungen?

- › Abgrenzung zu Dienst- und Werkverträgen
- › „Arbeitsleistung“ contra „Dienstleistung“
- › Wann wird ein Dienstverschaffungsvertrag zur ANÜ?
- › Beziehung zwischen dem Leiharbeitsverhältnis und dem Arbeitnehmerüberlassungsvertrag

Wichtigste Neuerungen des AÜG seit 2017

- › Höchstüberlassungsdauer
- › Equal Pay nach 9 Monaten Überlassungsdauer
- › Gesetzlich zugelassene Ausnahmen
- › Entfallen der Vorteile der „Vorratsverleiherlaubnis“

Überblick über wesentliche Inhalte des AÜG

- › Aufbau und Ziel des AÜG
- › Ausnahmen von erlaubnispflichtiger ANÜ
- › Gleichbehandlungsgebot, Mindestlöhne
- › Rechte des Leiharbeitnehmers im Entleihbetrieb
- › Bußgeldtatbestände, Haftungsfragen
- › Arbeitnehmerüberlassung in das Ausland/aus dem Ausland

Wann muss der Auftragnehmer im Besitz einer Verleiherlaubnis sein?

- › Voraussetzungen für die Erteilung der Verleiherlaubnis
- › Erlaubnispflicht und Ausnahmen
- › Kurzfristige Überlassung zur Abdeckung von Spitzen
- › Konzerninterne ANÜ
- › Befristete und unbefristete Verleiherlaubnis
- › Entzug der Verleiherlaubnis, Karenzzeit für Entleiher

Gefahr unerlaubter ANÜ

- › Sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Konsequenzen
- › Bußgeld- und Straftatbestände
- › Folgen von „Scheindienst- und Scheinwerkverträgen“

Einzelheiten des Gleichbehandlungsgebots (Equal-Pay)

- › Arbeitsbedingungen
- › Befristete Ausnahmen bei Tarifverträgen
- › Mindestlohn oder Arbeitnehmerentsendegesetz
- › Folgen bei Nichteinhaltung

Anforderungen an den Inhalt eines ANÜ-Vertrags

- › Abgrenzung Rahmenvertrag/Einzelvertrag ANÜ
- › ANÜ-Vertrag bei Einsatz von Bestellsystemen
- › Inhaltliche Anforderungen, Festlegung der Leistungsinhalte
- › Vermittlungsprovision, Kündigungsrechte

Nutzungsrechte an Leistungsergebnissen der Leiharbeitnehmer

- › Privilegierte Position des Entleihers
- › Recht zur Inanspruchnahme von gewerblichen Schutzrechten
- › Urheberrechte
- › Vergütungsanspruch der Leiharbeitnehmer bei Nutzung

Mitbestimmungsrechte des Leiharbeitnehmers und Beteiligung des Betriebsrates

- › Informationspflichten über Personalplanung
- › Widerspruchsrecht des Betriebsrates gegen ANÜ-Einsatz
- › Schutz der Stammarbeitskräfte

%

Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (Seite 210) zu unserem Paketpreis.

			zzgl. MwSt.	
08.10.2025	FRANKFURT	352510005	895,-	PRÄSENZ:
10.03.2026	MÜNCHEN	352603016	895,-	09.00 – 17.00 Uhr



DIENSTLEISTUNGSVERTRÄGE IN DER EINKAUFSPRAXIS

OPTIMIERTE VERTRAGSARBEIT UND UMSETZUNGSHILFEN

Sie lernen verschiedene Kategorien von Dienstleistungsverträgen kennen. Hierbei werden die jeweiligen rechtlichen Besonderheiten sowie deren unterschiedliche Gewichtungen aufgezeigt. Sie erhalten ein Gespür für Lösungsmöglichkeiten in der Praxis und sind in der Lage, beim Vertragsabschluss kompetent mitzuwirken.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte im Einkauf, die für den Abschluss von Dienstleistungsverträgen verantwortlich sind, sich in den Bereich einarbeiten oder/und diese in der Abwicklung betreuen.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Vortrag, Gruppenarbeit, Erörtern konkreter Fälle, Besprechung Ihrer Beispiele

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (Seite 151).



bme.de/rec-dlv

SEMINARINHALTE

Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen, zielführend vorbereiten

- › Einfluss der Dienstleistungsart auf vertragsrechtliche Vorschriften
- › Aufbau der Vertragsarbeit über Angebotseinholung, Bestellungen und/oder Einbindung dieser in Rahmenverträge
- › Einsatz Geheimhaltungsvereinbarung
- › Zielrichtung von Angebotsunterlagen
- › Bedeutung der Einordnung als Werkverträge, Dienstverträge, Geschäftsbesorgung, Abgrenzung zur Arbeitnehmerüberlassung
- › Besonderheit bei gemischten Verträgen
- › Lage vor Vertragsabschluss, wenn Leistungen schon erbracht werden

- › Gewährleistung bei mangelhafter Dienstleistungserbringung?
- › Möglichkeiten/Risiken der Begrenzung der Haftung
- › Einfluss auf Haftungsklauseln bei Einsatz Allgemeiner Geschäftsbedingungen
- › Versicherbare Risiken, Deckungssummen
- › Vertragslaufzeit, Kündigung
- › Wege der Streitbeilegung

Berührungspunkte zu einem besonderen rechtlichen Umfeld erkennen und berücksichtigen

- › Gewerblicher Rechtsschutz, IP-Rechte
- › Urheberrecht

Sinnvollen Vertragsaufbau wählen, um gefährliche Abgrenzungen, Lücken und Unklarheiten zu verhindern

- › Reihenfolge und Einbeziehung von Anlagen in Verträge
- › Haupt- und Nebenpflichten der Vertragspartner
- › Einschaltung von Subunternehmern oder Free-Lancern durch Auftragnehmer
- › Einfluss von Mitwirkungspflichten
- › Formalisiertes Änderungsverfahren
- › Möglichkeiten der Leistungsbemessung durch Nachweise, Abnahmeverfahren
- › Preis – Abrechnung – Zahlung
- › Gesetzliche Haftung des Dienstleisters
- › Haftungsmerkmale und Einfluss bei Mitverschulden des Bestellers
- › Verantwortung bei Nichteinhaltung zeitlicher Vorgaben, Verzug, Vertragsstrafen



- + Hohe Praxisnähe der Referentin
- + Umfangreiche Dokumentation
- + Checkliste über die wesentlichen Vertragsinhalte
- + Einbindung einzelner Vertragsbeispiele



ANÜ-Verträge sowie sozialversicherungs- und gewerberechtliche Fragestellungen werden in diesem Seminar nicht behandelt. Dazu bieten wir Ihnen die Seminare „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz“ (Seite 211) und „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (Seite 210).



18. – 19.11.2025
03. – 04.03.2026
23. – 24.04.2026



FRANKFURT
DÜSSELDORF
NÜRNBERG



352511050
352603007
352604027



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



Dienstleistungsverträge – Rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte

Das Spektrum der Rechtsthemen bei Dienstleistungsverträgen ist groß. Bereits der Weg zum Vertrag kann mit Problemen gepflastert sein, wenn standardisierte Vorlagen keinen Raum für Leistungsbeschreibungen lassen und keine verwertbaren inhaltlichen Anforderungen aus dem Fachbereich oder aus Angeboten vorhanden sind. Im Online-Seminar erfahren Sie, welche Möglichkeiten der Steuerung durch Einzelvertrag, Dauerschuldverhältnis oder Rahmenvertrag vorhanden sind, und erkennen, warum eine vertragstypologische Zuordnung zum Werkvertrag (und nicht zum Dienstvertrag) von besonderer Bedeutung sein kann. Anhand einer Checkliste über wesentliche Vertragspunkte wird Ihnen das Spektrum möglicher Vertragsinhalte aufgezeigt.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Einkaufsabteilungen, die für den Abschluss von Dienstleistungsverträgen verantwortlich sind oder/und diese in der Abwicklung betreuen.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Vortrag mit Präsentation und Einbindung von Beispielen, die mit den Teilnehmern erörtert werden, Besprechung von Beispielen und Ihren Fragen; kurze Pausen zwischen den Themenkreisen

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



bme.de/rec-dlvv

SEMINARINHALTE

Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen, zielführend vorbereiten

- › Abgrenzung vertragsrechtlicher Vorschriften von zwingendem öffentlich-rechtlichen Umfeld
- › Angebotseinholung, Bestellungen und Auftragsbestätigung
- › Unterschiede zwischen Dauerschuldverhältnis und Rahmenvertrag
- › Bedeutung der Einordnung der Beauftragungen als Werkverträge, Dienstverträge
- › Abgrenzung Dienstleistung zur Arbeitnehmerüberlassung
- › Lage vor Vertragsabschluss, wenn Leistungen schon erbracht werden
- › Letter of Intent
- › Formvorschriften
- › Stolperfallen beim Einsatz von Selbstständigen

Was muss in den Vertrag aufgenommen werden? Vorstellung eines sinnvollen Vertragsaufbaus

- › Überblick über wesentliche Vertragsinhalte
- › Einfluss von Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › Fälligkeit der Vergütung
- › Haftung allgemein
- › Wann liegen Vorbedingungen für Rechte im Verzugsfall oder Gewährleistungsansprüche vor?

Beendigung von laufenden Verträgen

- › Erfüllung
- › Zeitablauf
- › Kündigung
- › Rücktritt



- + Hohe Praxisnähe der Referentin
- + Möglichkeit, bei konkreten Fragestellungen sofort Antworten zu bekommen
- + Checkliste Vertragsgliederung

8

Recht in Einkauf
und Logistik



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



22.10.2025



ONLINE



382531023



895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



OPTIMIERUNG VON SOFTWARE-LIZENZVERTRÄGEN IM IT-EINKAUF

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN AUS RECHTLICHER SICHT

Der Einkauf von Standardsoftware, insbesondere hochpreisiger ERP-Software, ist aufgrund der unterschiedlichen Lizenzmodelle der Hersteller in rechtlicher und kaufmännischer Sicht komplex und schwierig zu handhaben. In diesem Seminar erhalten Sie Handlungsempfehlungen, um Ihren Softwareeinkauf aus rechtlicher Sicht zu optimieren. Neben der richtigen Herangehensweise erhalten Sie einen Überblick zu den Alternativen SaaS, Gebrauchtssoftware, Open Source Software und Cloud Computing. Sie erlangen Kenntnisse für eine eigenständige wirtschaftliche und rechtliche Bewertung der spezifischen Einkaufssituation für Software, um so eine entsprechende Einkaufsentscheidung vorzubereiten und eine erste rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und IT, die für die Softwarebeschaffung zuständig sind und sich über Lizenzmodelle (inkl. alternativer Software-Nutzungsmodelle) sowie Lizenzoptimierung informieren möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Checklisten, Diskussionsrunden

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Martin Braun



SEMINARINHALTE

Erwerb von Standardsoftware/Rechtliche Grundlagen

- › Grundlagen Vertragsrecht
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - Abgrenzung zum Individualvertrag
 - Grundsätze zur Formulierung
 - Risiko unwirksamer AGB
 - Einbeziehung und Kollision von AGB
- › Empfehlungen für Softwareprojekte
- › Vertragsgestaltung
- › Typische Fehler

Cloud Computing

- › Technische Grundlagen und wirtschaftliche Bedeutung
- › Verschiedene Cloud-Szenarien und Einsatzmöglichkeiten
- › Optimales Vertragsmanagement
- › Verfügbarkeit und Datenschutz

SaaS

- › Funktionsweise und Bedeutung
- › Beispiele und Einsatzmöglichkeiten
- › Optimales Vertragsmanagement
- › Verfügbarkeit und Datenschutz

Open-Source-Software

- › Open Source vs. proprietäre Software
- › Einkauf der richtigen OSS-Lösung
- › Lizenzmodelle im Überblick (GPL, BSD, MPL etc.)
- › Rechtsfragen Open Source
 - Urheberrecht
 - Vermeidung „viralen Effekt“
 - Rechtsprechung im Überblick

„Gebrauchte Software“ als Alternative

- › Einsatzfelder für Gebrauchtssoftware und Marktüberblick
- › Haftungsrisiken bei Gebrauchtssoftware: Urheberrecht/ Erschöpfungsgrundsatz
- › Zulässige Konstellationen im Überblick
- › Besonderheiten bei SAP



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

01.12.2025 15.06.2026	HAMBURG ONLINE	352512002 382630606	zzgl. MwSt. 895,- 895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr



RECHTSWISSEN FÜR SOFTWAREVERTRÄGE

NOTWENDIGE KENNTNISSE FÜR DEN EINKAUF

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse für eine eigenständige Vertragsgestaltung. Sie erhalten Informationen, die Sie befähigen, eine erfolgreiche rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern softwarebezogener Beschaffungen durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die Software oder komplexe IT-Leistungen beschaffen, Mitarbeiter, die für Entwicklungsaufträge mit Softwareelementen verantwortlich sind sowie IT-Leitung und Mitarbeiter von Stabsstellen, die für IT-Leistungen und IT-Projekte zuständig sind.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen, Klauselbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Claudia Zwilling-Pinna



bme.de/rec-sww

SEMINARINHALTE

Kenntnis der für den Abschluss von Softwareverträgen wichtigsten Vertragstypen

- › Einordnung durch die Rechtsprechung, Prägung durch Pflichtenheft, Leistungsbeschreibung
- › BGB-System Einzelvertrag, gemischter Vertrag
- › Anwendbares Vertragsrecht bei Auslandsberührung
- › Einfluss von Geschäftsbedingungen

Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten in der Vertragsanbahnungsphase

- › Selbstständiger Beratungsvertrag
- › Beratung bei Verkaufsverhandlungen
- › Einbeziehung von Verhandlungsergebnissen

Rechtsschutz von Softwareprogrammen

- › Patentschutz
- › Urheberrechtsschutz

Schnittstellen zum Arbeitsrecht/Sozialrecht bei Softwareverträgen

- › Arbeitnehmerüberlassung und freie Mitarbeit von IT-Spezialisten
- › Erlaubte/unerlaubte Arbeitnehmerüberlassung
- › Scheinselbstständigkeit
- › Arbeitnehmerähnliches Dienstverhältnis
- › Beispiele für einen Softwareerstellungsvertrag
- › Vertragsaufbau
- › Rechtliche Ausrichtung
- › Wichtige Vertragspunkte

Quellcodehinterlegung

- › Sicherungsinteresse
- › Beispiel einer Hinterlegungsvereinbarung (ESCROW)
- › Koordination zwischen Hinterlegungsvereinbarung und Softwarevertrag

Software in der Insolvenz

- › Auswirkungen der Insolvenz auf bestehende Nutzungsrechte
- › Möglichkeiten vertraglicher Absicherung
- › Änderungen im Insolvenzrecht

Rechte bei Störungen der Vertragsabwicklung

- › Verzug
- › Abnahme
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Rechte bei Mängeln
- › Verjährung

Einfluss der AGB-Inhaltskontrolle auf standardisierte Softwarevertragsunterlagen

- › Prüfungsmaßstab
- › Beispiele unzulässiger Klauseln



Wenn Sie sich speziell für (Standard-)Software-Lizenzverträge interessieren, besuchen Sie das Seminar „Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf“ (Seite 214).



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



25. – 26.11.2025
17. – 18.03.2026



STUTTGART
FRANKFURT



352511038
352603026



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SOFTWARE-PFLEGE- UND HARDWARE-WARTUNGSVERTRÄGE FÜR DEN EINKAUF

Jedes Unternehmen unterhält Hardware und Software, auch wenn IT-Dienstleistungen nicht zu seinem Kerngeschäft gehören. Worauf Einkäufer bei der Vergabe von Hardware-Wartung und Software-Pflege an externe IT-Dienstleister (nicht Erwerb von Software oder Hardware) zwingend zu achten haben, vermittelt dieses Seminar. Zudem werden die „IT“-Besonderheiten im Verhältnis zum typischen Vertragsrecht hervorgehoben. Insbesondere die zwingenden datenschutzrechtlichen Aspekte werden besonders beleuchtet.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die Software-Pflege- und/oder Hardware-Wartungsverträge bei externen Dienstleistern einkaufen.

METHODIK: Fachvortrag im Dialog, Beispielklauseln, Darstellung anhand von Musterverträgen

SEMINARLEITUNG: RA Karsten Rößner



SEMINARINHALTE

Vertragliche Grundlagen

- › Überblick über typische Vertragsgegenstände des IT-Rechts
- › IT-Leistungen und ihre vertragstypologischen Zuordnungen
- › Beratung/Konzeption/Planung

Hardware/Gerätelieferung

- › Software-Pflege
- › Systemvertrag
- › IT- bzw. Software-Projektvertrag
- › Zusatzauftrag während eines Projekts
- › Zusatzleistungen
- › Internet-Verträge

Mängel und Nacherfüllung

- › Hierarchie der Mängel
- › Mangelbegriff und Bagatellgrenze
- › Behandlung von Zusicherung, Garantie und Arglist
- › Überblick über Nacherfüllung bei Kauf- und Werkvertrag
- › Rechte des Verkäufers bei Nichterfüllung
- › Rücktrittsrecht

Software-Pflegeverträge

- › Überblick zu Software-Pflegeverträgen
- › Abgrenzung der Software-Pflege zu anderen Verträgen
- › Umschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Verhältnis des Pflegevertrags zum Beschaffungsvertrag

Wichtige Vertragsinhalte eines Software-Pflegevertrags

- › Abstimmung mit bestehenden Softwarekaufverträgen
- › Kostenfreie Gewährleistung vs. kostenpflichtige Pflege-/Wartungsverträge
- › Pflegeleistungen und „Service Level Agreements“
 - Reaktionszeiten, Beseitigungszeiten, Leistungszeit
 - Ausnahmen von den Service Levels/Wartungsfenster
- › Mitwirkung des Kunden

Datenschutzregelungen bei Software-Pflege

- › Anforderungen an eine Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung (ADV) gemäß § 11 BDSG
 - Wann wird eine solche benötigt?
 - Wie muss sie aussehen?
 - Was passiert bei fehlerhaften oder nicht vorhandenen ADVs?
 - Grundzüge des Datenschutzrechts

Beispiele für Klauseln in Software-Pflegeverträgen

- › Genaue Beschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Überlassung von neusten Programmversionen
- › Aktualisierung
- › Reaktionszeiten
- › Hotline

Hardware-Wartung (sonstige Hardware-Verträge im Überblick)

- › Begriff der Hardware
- › Hardware-Kauf
- › Vertragstypologie
- › Vorvertragliche Beratungspflichten
- › Vertragliche Besonderheiten
- › Leistungsstörungen
- › Hardware-Miete
- › Hardware-Leasing
- › Hardware-Wartung



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

15. – 16.10.2025 27. – 28.04.2026	ONLINE ONLINE	382531014 382630421	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EINKAUFsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile

Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, sich in entscheidenden Rechtsfragen des Investitionsgüter- und Ersatzteileeinkaufs kompetent zu verhalten. Sie lernen, wie man Vertragsklauseln wasserdicht formuliert und wie man sie in einer Verhandlung durchsetzt. Sie erfahren, wie Vertragsklauseln auf ihre rechtliche Zuverlässigkeit überprüft werden, und lernen die Vorteile eines Einzelvertrages kennen und schätzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen (strategischer) Einkauf und Materialwirtschaft, die Aufgaben im Investitionsgüter- und Ersatzteileeinkauf übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussionen, Gesetzestexte und Klauseln

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Harald Michaelis



bme.de/rec-inv

SEMINARINHALTE

Rechtliche Situation und Grundlagen

- › Ausschreibungssituation, Checklisten zur Vorbereitung
- › Abgrenzung Kaufvertrag – Werkvertrag (Bau-/Ingenieurvertrag)
- › Bedeutung von AGB und Einzelvertrag

Rechtsprobleme im vorvertraglichen Bereich

- › Letter of Intent, Memorandum of Understanding
- › Übersendung des Leistungsverzeichnisses
- › Geheimhaltungserklärung mit Vertragsstrafe
- › Vertretungsberechtigungen

Allgemeine Klauseln

- › Schriftform, mündliche Vereinbarungen
- › Kommunikationswege nur mit dem Einkauf
- › Änderung des Liefergegenstandes, Freigabevorbehalte
- › Subunternehmer, Verbot der Auftragsweitergabe
- › Options-, Sistierungs-, Kündigungs- und Rücktrittsrechte

Klauseln zum Leistungsinhalt

- › Liefer- und Leistungsumfang
- › Beistellungen, Mitwirkungspflichten, Weisungsrechte
- › Schulungen, Einweisungen
- › Arbeiten im Werksbereich
- › Projektleitung, Baustellenleitung
- › Baustellenordnung und Umweltschutz

Technische Dokumentation

- › Unterlagen des Auftraggebers und des Auftragnehmers
- › Freigaben
- › Keine Einschränkung der Mängelhaftung durch Sichtvermerk
- › Rechtsfolgen bei Abweichungen von Fertigungsunterlagen
- › Werbung/Publikationen

Vergütung und Sicherheiten

- › Pauschalpreise und Einheitspreise
- › Preise und Leistungsein-/ausschlüsse
- › Funktional- oder Detailausschreibung
- › Komplettierungsklauseln
- › Anzahlungsbürgschaft, Vertragserfüllungsbürgschaft
- › Gewährleistungseinbehalt, Gewährleistungsbürgschaft

Inspektionen, Probetrieb und Abnahme

- › Inspektionen: FAT und SAT
- › Funktionsprüfungen: Voraussetzungen und Durchführung
- › Aufsicht und Störungen/Schäden während des Probetriebs
- › Abnahme: Voraussetzungen und Rechtsfolgen

Lieferverzug und Vertragsstrafen

- › Arbeitsfortschrittkontrolle: Berichtspflichten
- › Qualitätssicherung
- › Liefertermine, Voraussetzungen des Lieferverzugs
- › Mahnung ja oder nein?
- › Verzug nur bei Verschulden, Nachholbarkeit, höhere Gewalt
- › Vertragsstrafen und Verzögerungsschaden
- › Nachfrist, Vertragsauflösung, Schadensersatz statt Leistung

Mängelrechte

- › Voraussetzungen: Symptomtheorie, vereinbarte Beschaffenheit
- › Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Leistungs-/Verbrauchsgarantien
- › Rechte vor Abnahme
- › Ansprüche: Nachbesserung, Neulieferung
- › Selbstvornahmerecht, pauschalierte Minderungen
- › Verjährung: Hemmung und Neubeginn
- › Verschleiß-/Ersatzteile: Garantie für Verfügbarkeit, Bezug, Preise
- › Produktüberwachung: Schwachstellenbehebung

Haftung

- › Schadensersatzansprüche bei Pflichtverletzungen
- › Haftungsbegrenzungen, Versicherungen

Schutzrechte

- › Freiheit von Schutzrechten Dritter
- › Freistellung von Ansprüchen Dritter bzw. Verpflichtung zu Änderungen bzw. zum Abschluss eines Lizenzvertrages
- › Gemeinsame Schutzrechte

Schlussbestimmungen

- › Insolvenz
- › Teil(un)wirksamkeit
- › Vertragssprache, anwendbares Recht
- › Gerichtsstand, Schiedsgericht



23. – 24.09.2025
22. – 23.04.2026



FRANKFURT
STUTTGART



352509037
352604023



1.495,-
1.495,-



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





DER EINKAUF VON BAULEISTUNGEN NACH VOB/B

Sie lernen die Chancen und Risiken der VOB/B speziell im Hinblick auf den Einkauf von Bauleistungen kennen. Sie erlangen Rechtssicherheit für den Abschluss von VOB-Bauverträgen und lernen, Haftungsrisiken bei der Durchführung von Bauverträgen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf oder Beschaffung, die für den Abschluss und/oder die Durchführung von Bauverträgen zuständig sind

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

SEMINARLEITUNG: RA Berthold Bockamp



SEMINARINHALTE

Allgemeines zur VOB/B

- › Inhalt der VOB/B
- › Was ist die VOB/B?
- › Wann gilt die VOB/B?
- › Wann liegen Bauleistungen im Sinne der VOB/B vor?

Die VOB/B und das AGB-Recht

- › Sind die Regelungen der VOB/B Allgemeine Geschäftsbedingungen?
- › Wann findet eine Kontrolle durch das AGB-Recht statt?
- › Auswirkungen auf die VOB/B, wenn in Bauverträgen von den Regelungen der VOB/B abgewichen wird

Vergütung nach der VOB/B

- › Einheitspreis-/Pauschalpreisvertrag
- › Wie wirken sich Mengenabweichungen aus?
- › Leistungsänderungen und zusätzliche Leistungen
- › Nachtragsmanagement – wann sind Nachträge berechtigt?
- › Leistungen ohne Auftrag
- › Stundenlohnverträge

Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme

- › Wann liegt ein Mangel i.S.d. VOB/B vor?
 - Anpassung des Mangelbegriffs an die Schuldrechtsreform
- › Welche Bedeutung haben die anerkannten Regeln der Technik?
- › Welche Ansprüche hat der Auftraggeber bei Vorliegen eines Mangels vor der Abnahme?
- › Formale Fallstricke der VOB/B

Bauverzögerung

- › Rechte des Auftraggebers bei Nichteinhaltung der Ausführungsfristen
- › In welchem Umfang stehen dem Auftraggeber Schadensersatzansprüche zu?
- › Unter welchen Voraussetzungen kann der Auftraggeber den Bauvertrag kündigen?
- › Bauzeitverlängerung/Behinderungsanzeigen
- › Wirksamkeit und Auswirkungen von vereinbarten Vertragsstrafen

Besonderheiten der VOB/B hinsichtlich der Abnahme

- › Förmliche Abnahme
- › Fallstricke der fiktiven Abnahme
- › Wirkungen der Abnahme
- › Wann darf die Abnahme verweigert werden?
- › Folgen unberechtigter Nichtabnahme

Mängelansprüche nach der Abnahme

- › Nachbesserung, Ersatzvornahme
- › Wann darf der Auftragnehmer die Nachbesserung verweigern?
- › In welchem Umfang stehen dem Auftraggeber Schadensersatzansprüche zu?
- › Inwieweit darf der Auftraggeber bei Mängeln seine Zahlung zurückbehalten?
- › Wann verjähren die Mängelansprüche nach der VOB/B?

Zahlungen

- › Abschlagszahlungen
- › Schlussrechnung
- › Prüffrist
- › Zahlungsverzug

Gegenüberstellung VOB/B und das neue Bauvertragsrecht seit 2018

- › Reform des Werk- und Bauvertragsrechts
- › Vor- und Nachteile des VOB/B-Bauvertrags gegenüber dem BGB



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

			zzgl. MwSt.	
21. – 22.10.2025	ONLINE	382531019	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
20. – 21.11.2025	FRANKFURT	352511030	1.495,-	
26. – 27.01.2026	STUTTGART	352601002	1.495,-	
07. – 08.05.2026	ONLINE	382630508	1.495,-	
06. – 07.07.2026	HAMBURG	352607003	1.495,-	



BAUVERTRAGSGESTALTUNG – AUF BASIS BGB ODER VOB?

In Bauverträgen wird die VOB/B zwar häufig als Vertragsbestandteil aufgeführt, die Einführung des neuen Bauvertragsrechts hat allerdings erhebliche Auswirkungen auf die VOB/B. Die Vereinbarung der VOB/B in unveränderter Fassung kann man kaum noch empfehlen. Trotzdem wird das Gesetz zum neuen Bauvertragsrecht in der Praxis regelmäßig übergangen und stattdessen werden die Regelungen der VOB/B vereinbart. Gerade die in den vergangenen Jahren ergangene höchstrichterliche Rechtsprechung erfordert eine Abwägung zwischen den Regelungen des Bauvertragsrechts und der VOB/B.

Das Seminar vermittelt Ihnen wichtige Inhalte und Besonderheiten des BGB gegenüber der VOB/B. Es werden konkrete Ansätze zur Lösung des Spannungsfeldes zwischen den Regelungen des Bauvertragsrechts und der VOB/B anhand eines Vertragsmodells vorgestellt, damit rechtssicher abgewogen werden kann, welche Regelungen in den Vertrag aufgenommen werden sollten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die für den Abschluss und/oder die Durchführung von Bauverträgen zuständig sind.

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

SEMINARLEITUNG: RA Berthold Bockamp



bme.de/rec-bgb

SEMINARINHALTE

Grundzüge des Werkvertragsrechts

- › Allgemeine gesetzliche Regelungen
- › Aufbau Werkvertragsrecht
- › Gesetzliche Neuregelung Bauvertrag

BGB-Bauverträge und AGB-Recht

- › AGB-Charakter von Regelungen
- › Einbeziehung in den Bauvertrag
- › Inhaltskontrolle einzelner Regelungen
- › Unterschiede/Parallelen zur VOB
- › Vor- und Nachteile gegenüber der VOB

Vergütungsregelungen nach BGB

- › Preisarten
- › Unterschiede zur VOB

Leistungsänderungen

- › Festlegung des Bausolls
- › Anordnungsrechte des AG
- › Vergütungsfolgen
- › Nachtragsmanagement
- › Unterschiede zur VOB

Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme

- › Mangelbegriff
- › Mängelhaftung vor der Abnahme – Alternativen
- › Kündigungsmöglichkeiten – Teilkündigungen

Bauzeit

- › Verzug mit Ausführungsfristen
- › Schadensersatz
- › Vertragsstrafen
- › Unterschiede zur VOB

Abnahme von Bauleistungen

- › Abnahmevoraussetzungen
- › Abnahmeformen
- › Rechtswirkungen der Abnahme
- › Effektive Zustandsfeststellung

Haftung und Versicherung

- › Mangelbegriff
- › Verschuldensmaßstab
- › Haftungsprivilegierungen in der VOB/B
- › Versicherungsregelungen

Verjährung von Mängelansprüchen

- › Verjährungsfristen
- › Hemmung/Neubeginn
- › Unterschiede zur VOB

Sicherheiten

- › Arten von Sicherheiten
- › Gestaltungsmöglichkeiten
- › Unterschiede zur VOB

Konflikt-/Eskalationsregelungen

- › Leistungsverweigerung/Zurückbehaltung
- › Streitbeilegungsalternativen zu gerichtlichen Verfahren



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



06. – 07.11.2025
21. – 22.04.2026



STUTTGART
KASSEL



352511015
352604020



1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



ARCHITEKTEN- UND INGENIEURRECHT FÜR DEN EINKAUF

VERGÜTUNGSRECHT NACH HOAI UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DES EUGH-URTEILS

Die im Bereich Baubeschaffung tätigen Einkäufer und Projektleiter besitzen vielfach im Bereich der Vergabe von Bauleistungen an Bauhandwerker fundierte Detailkenntnisse. Diesen Detailkenntnissen steht jedoch ein Defizit an Kenntnissen des Architekten- und Ingenieurrechts gegenüber. Diese Lücke soll mit diesem Seminar geschlossen werden. Sie lernen hier insbesondere die Rechtsbeziehungen zu den am Bau Beteiligten besser kennen und rechtlich einzuordnen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Projektleitung und Bauleitung, die mit der Vergabe von Bauleistungen, insbesondere bei Großbauvorhaben betraut sind und die praxisnah das Recht der Architekten und Ingenieure von der Beauftragung bis zur Abrechnung der Leistungen juristisch durchleuchten möchten

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Berthold Bockamp



SEMINARINHALTE

Architekten- und Ingenieurverträge

- › Zustandekommen von Architekten- und Ingenieurverträgen
- › Vertragsinhalte
- › Pflichten des Architekten
- › Abnahme von Architektenleistungen
- › Gewährleistung
- › Haftung des Architekten
- › Gesamtschuld des Architekten mit Fachplanern und Bauunternehmer
- › Versicherung des Architekten
- › Verjährung von Mängelansprüchen

Vergütungsrecht des Architekten bzw. Ingenieurs

- › Allgemeines – was ist zu beachten?
- › Grundlagen des Vergütungsrechts
- › Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)
 - Teile der HOAI
 - Honorarabrechnung nach HOAI
 - Anrechenbare Kosten
 - Kostenermittlung nach DIN 276
 - Honorarzonen
- › Fälligkeit der Vergütung
- › Prüffähigkeit der Honorarrechnung
 - Bindungswirkung an die Rechnung
 - Korrektheit der Rechnung
 - Fälligkeit des Honoraranspruches
- › Einzelprobleme
- › Verjährung des Honoraranspruches

Konfliktsituationen während der Bauausführung

- › Verhalten bei Leistungsverzug
- › Verhalten bei Mangelhaftigkeit
- › Überzogene Unternehmensforderungen

Beendigung von Architekten-/Ingenieurverträgen

- › Kündigungsmodalitäten und -risiken
- › Fehler bei den Kündigungsregeln
- › Vergütung nach Kündigung
- › Urheberrecht des Architekten

Im Fokus: Gestaltung und Prüfung der Verträge mit Planern

- › **Checkliste zur Gestaltung von Architektenverträgen**



- + Ergänzt Ihr Wissen zum Thema Bauleistungen!
- + Anhand von Praxisbeispielen wird das Recht der Architekten und Ingenieure juristisch unter die Lupe genommen!
- + Honorarabrechnung nach HOAI – was ist zu beachten?



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

22. – 23.09.2025	MANNHEIM	352509033	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
18. – 19.03.2026	DÜSSELDORF	352603027	1.495,-	
24. – 25.06.2026	HAMBURG	352606022	1.495,-	



AKTUELLES VERGABERECHT IN DER PRAXIS

AUSSCHREIBEN UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER NEUESTEN ANFORDERUNGEN

Das Vergaberecht ist stetigen Veränderungen unterworfen. Die Europäische Union, die deutsche Gesetzgebung, Vergabekammern und Gerichte entwickeln die Anforderungen für die Praxis laufend weiter. Gleichzeitig findet aber auch eine Vereinheitlichung der Regelungen im Ober- und Unterschwellenbereich sowie in den Bereichen Bau-, Liefer- und Dienstleistungen statt. Das macht es für die Anwendung zumindest leichter, sich auf den neuesten Stand zu bringen, da die aktuellen Entwicklungen alle Bereiche gleichermaßen betreffen. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die alle Rechtsbereiche betreffenden aktuellen Themen und den praxisgerechten Umgang mit den offenen Fragen. Die wichtigsten derzeit diskutierten Problemfelder werden systematisch dargestellt, von der Beschaffungsentscheidung über die Durchführung des Vergabeverfahrens bis zur Zuschlagserteilung. Dadurch werden Sie in die Lage versetzt, vergaberechtskonform zu handeln.

ZIELGRUPPE: Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und andere zur Ausschreibung verpflichtete Einrichtungen und Unternehmen; Mitarbeiter aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind. Das Seminar richtet sich auch an Unternehmen, die sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen wollen.

METHODIK: Präsentation, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Dr. Michael Sitsen



bme.de/rec-ver

SEMINARINHALTE

Bestimmung der Leistung

- › Markterkundungsmaßnahmen und richtige Durchführung
- › Zulässigkeit von Anforderungen, die nur ein Bieter erfüllen kann (sog. Produktvorgaben)
- › Wann ist ein Vergabeverfahren mit nur einem Bieter zulässig?
- › Markterkundungsmaßnahmen und ihre richtige Durchführung
- › Anforderungen an die Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen, Angabe von Höchstmengen
- › Datenschutz im Vergabeverfahren

Wertungskriterien

- › Umgang mit mündlichen Präsentationen als Wertungsbestandteil
- › Bewertung von Konzepten
- › Qualitätskriterien und Beurteilungsspielraum

Leistungsstörungen

- › Umgang mit der aktuellen Situation (Covid-19, Ukraine Krise)
- › Gestaltung von Preisgleitklauseln
- › Zulässigkeit und Grenzen von Auftragsänderungen
- › Umgang mit Preissteigerungen während des Vergabeverfahrens

Neue Regelungen im Vergaberecht

- › Wettbewerbsregister
- › Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- › Überblick über relevante neue Entscheidungen von Vergabekammern und Vergabesenaten
- › Überblick über neue EuGH-Rechtsprechung

Rechtsschutz

- › Umgang mit Bieterfragen und Rügen
- › Wann liegt noch eine Bieterfrage vor und wann schon eine Rüge?



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

			zzgl. MwSt.	
07.10.2025	ONLINE		382531004	ONLINE: 09.00 – 12.30 Uhr
26.03.2026	ONLINE		382630333	
30.06.2026	ONLINE		382630625	
			295,-	
			295,-	
			295,-	



VERHANDLUNGSVERFAHREN: RECHTS-KNOW-HOW FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

Das Verhandlungsverfahren und die freihändige Vergabe stellen öffentliche Beschaffungs- und Vergabestellen vor die Herausforderung, sich auf ungewohntem Terrain zu beweisen. Im Gegensatz zu normalen Vergabeverfahren sind hier die Vertragsinhalte frei verhandelbar. Im Zuge der Vergaberechtsreform 2016 hat das Verhandlungsverfahren erhebliche Veränderungen erfahren. Der Verordnungsgeber hat die Anforderungen präzisiert, stärker strukturiert und insgesamt erweitert. Was bei der rechtskonformen Durchführung eines Verhandlungsverfahrens zu beachten ist und wie Sie dessen Möglichkeiten ausschöpfen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE: Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und andere zur Ausschreibung verpflichtete Einrichtungen und Unternehmen; Fachkräfte aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind und Verhandlungsverfahren durchführen.

METHODIK: Vortrag, Möglichkeit zur Diskussion, Fragen der Teilnehmer, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



SEMINARINHALTE

Vergaberechtlicher Hintergrund

- › Rechtsgrundlagen
- › EU, national, regional

Verhandlungsverfahren und freihändige Vergabe

- › Voraussetzungen für Verhandlungsverfahren
- › Unterschiede zwischen Verhandlungsverfahren und freihändiger Vergabe
- › Fallstricke bei der Schwellenwertberechnung
- › Gestaltungsspielräume

Gestaltung und Ablauf des Verhandlungsverfahrens

- › Bekanntmachung
- › Prüfung und Wertung der Teilnahmeanträge
- › Prüfung und Feststellung der Eignung
- › Aufforderung der geeigneten Bewerber zum Verfahren
- › Öffnung und Prüfung der Angebote
- › Wertung der Angebote
- › Feststellung der Wirtschaftlichkeit bzw. der Verhandlungsfähigkeit
- › Dokumentation

Vorbereitung der Verhandlung aus rechtlicher Sicht

- › Aufforderung zu Verhandlungen
- › Angebote zurückstellen
- › Festlegung der Verhandlungsrunden/des Verfahrensablaufs
- › Festlegung von Inhalt und Ablauf der Verhandlungsgespräche
- › Was tun bei gescheiterten Verhandlungen?
- › Wertung der verhandelten Angebote
- › Informationsfristen
- › Zuschlag
- › Dokumentation

Wichtige Entscheidungen und aktuelle Rechtsprechung zum Verhandlungsverfahren

- › ...der Oberlandesgerichte
- › ...der Vergabekammern
- › ...des Europäischen Gerichtshofs



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



06.11.2025
02.03.2026



ONLINE
ONLINE



382531102
382630301



295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



STRATEGISCHE BESCHAFFUNG FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

WEICHENSTELLUNGEN FÜR EINEN EFFIZIENTEN ÖFFENTLICHEN EINKAUF

Das Seminar vermittelt strategische Ansätze für eine Professionalisierung der Beschaffung, mit der sich erhebliche Effizienzreserven heben lassen. Sie erfahren, dass das Vergaberecht Sie bei dieser Aufgabe unterstützt und Ihnen nicht im Wege steht. Sie erhalten konkrete Tipps, wie man Potenziale zur Kostensenkung und zur Qualitätsverbesserung identifiziert und realisiert. Die Übertragbarkeit privatwirtschaftlicher Prinzipien wird realistisch betrachtet und an die Gegebenheiten der öffentlichen Vergabe angepasst.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte öffentlicher Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und anderer zur Ausschreibung verpflichteter Einrichtungen und Unternehmen, die vor der Aufgabe stehen, ein effizientes Beschaffungsmanagement zu etablieren oder Ihren Einkauf weiterzuentwickeln; leitende Mitarbeiter aus Abteilungen, die mit Beschaffung betraut sind

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Christoph Althaus oder Prof. Dr. Matthias Einmahl



bme.de/eks-soef

SEMINARINHALTE

Rahmenbedingungen der Beschaffung

- › Struktur und Vorgaben der Vergabe
- › Zieldreieck der öffentlichen Beschaffung

Zielorientiertes Beschaffen

- › Überblick über rechtlich vorgegebene und erlaubte Beschaffungsziele
- › Ziele für die eigene Beschaffung definieren

Bieterfreundliche Gestaltung des Verfahrens

- › Bedarf optimal ausschreiben
- › Ergebnisse der Ausschreibung optimieren

E-Vergabe

- › Elektronische Vergabe in den Prozessen nutzen

Warengruppenmanagement

- › Warum Warengruppen?
- › Analyse des Ist-Zustands
- › Bildung von Warengruppen und Benennung von Warengruppenverantwortlichen

Make-or-buy-Vergleich

- › Leistung intern bereitstellen oder extern einkaufen?
- › Jeweilige Vor- und Nachteile
- › Berechnungsmethoden für Wirtschaftlichkeitsvergleich

Bündelung und Kooperation

- › Rahmenvereinbarungen: Effizienzpotenzial, rechtliche Vorgaben, Ausgestaltungsmöglichkeiten
- › Kooperation: Ad-hoc-Zusammenarbeit und Einkaufsgemeinschaften

Organisation

- › Bedarfsträger, Warengruppenverantwortliche und Zentrale Vergabestelle: Wer übernimmt welche Aufgabe?
- › Organisation des Nachtragsmanagements
- › Korruptionsprävention durch Organisation

Risikomanagement/Lagerhaltung

- › Umgang mit Versorgungsengpässen
- › Risiken frühzeitig erkennen und vermeiden

Controlling

- › Potenzial Beschaffungscontrolling
- › Bestimmung sinnvoller Kennzahlen
- › Messung und Analyse



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

			zzgl. MwSt.	
02.09.2025	ONLINE		382530927	495,-
02.12.2025	ONLINE		382531214	495,-
09.06.2026	ONLINE		382630602	495,-
				ONLINE: 10.00 – 17.00 Uhr



LEISTUNGSBESCHREIBUNG IN DER ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNG

Die Leistungsbeschreibung ist der Dreh- und Angelpunkt der öffentlichen Beschaffung. Sie bestimmt, welche Waren und Dienstleistungen der öffentliche Auftraggeber zur Deckung seines Bedarfs angeboten bekommt. Dabei ist die Leistungsbeschreibung so vielfältig wie die öffentliche Beschaffung selbst: Von extrem spezifischen, technisch anspruchsvollen Leistungsbeschreibungen, hin zu allgemein beschreibenden funktionalen Leistungsbeschreibungen, ist dabei alles denkbar. Dabei ist die Bedeutung einer bedarfsgerechten und rechtssicheren Leistungsbeschreibung nicht zu unterschätzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, aus Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Fachvortrag mit zahlreichen Praxisbeispielen

SEMINARLEITUNG: RA André Siedenbergh



SEMINARINHALTE

- Bedarfsbestimmung und Leistungsbestimmungsrecht des öffentlichen Auftraggebers
- Arten verschiedener Leistungsbeschreibungen
- Welche Leistungsbeschreibung für welches Verfahren?
- Gütezeichen und andere Fremdnachweise
- Auswirkung der Leistungsbeschreibung auf Eignungs- und Zuschlagskriterien

28.10.2025 19.05.2026	ONLINE ONLINE	382531029 382630518	zzgl. MwSt. 295,- 295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr

WERTUNGSKRITERIEN IM ÖFFENTLICHEN VERGABEVERFAHREN

RECHTSSICHERE UND VOR ALLEM SINNVOLLE GESTALTUNG VON ZUSCHLAGSKRITERIEN

Die Wertungskriterien bilden das Herzstück jedes Vergabeverfahrens. Sie entscheiden, welches Angebot der Auftraggeber beauftragt, und bilden damit die Grundlage für den Preis und die Qualität der Leistungserbringung. Umgekehrt sollten sie aber auch den Bietern zeigen, auf was für ein Angebot der Auftraggeber abzielt. Je nach Art der zu beschaffenden Leistung gibt es unterschiedliche Herangehensweisen. In dem Seminar werden Auftraggebern und Bietern die gängigen Herangehensweisen und die rechtlichen Rahmenbedingungen vermittelt sowie zahlreiche Tipps aus der Praxis vorgestellt.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, aus Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Präsentation, Fachvortrag, zahlreiche Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Maria Najdenova



SEMINARINHALTE

- Bedeutung der Wertungskriterien für die Beschaffung
- Darstellung der vergaberechtlichen Rahmenbedingungen
- Die verschiedenen Arten an Zuschlagskriterien (Preis, Kosten, Qualität, soziale und umweltbezogene Eigenschaften)
- „Weniger ist mehr“ oder „ausdifferenzierte Matrix mit Unter-Unter-Kriterien“?
- Berechnung von Lebenszykluskosten
- Punktesysteme vs. Monetarisierung von Qualitäten
- Qualitative Bewertung von geistig-schöpferischen Leistungen (insb. Beratungsleistungen, Ingenieurs- und Architektenleistungen)
- Bewertung von Präsentationen nach der aktuellen Rechtsprechung
- Was hat sich durch die neue HOAI geändert?
- Umgang mit subjektiven Wertungskriterien
- Richtige Dokumentation

24.11.2025 16.03.2026	ONLINE ONLINE	382531117 382630317	zzgl. MwSt. 295,- 295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



DIE MARKTERKUNDUNG ALS GARANT FÜR ERFOLGREICHE ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNG

SCHNELL UND EFFIZIENT DEN MARKT ERKUNDEN, UM PASSENDE ANGEBOTE ZU ERHALTEN!

Das Seminar verdeutlicht die zentrale Rolle der Markterkundung für Beschaffungen der öffentlichen Vergabe. Praxisnah erhalten Sie anhand einer umfassenden Präsentation und durch zahlreiche Praxisbeispiele unmittelbare Eindrücke von den wichtigen Auswirkungen einer richtig durchgeführten Markterkundung: Die Vergabeunterlagen erhalten eine hohe Qualität, wodurch die Bieter in die Lage versetzt werden, passende und wirtschaftliche Angebote abzugeben. Ziel der Veranstaltung ist es, dass Sie direkten Nutzen und Impulse erhalten, die sich sofort in der eigenen Beschaffungspraxis umsetzen lassen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Beschaffungs- und Vergabestellen sowie aus den Bereichen Vertragsverwaltung, Vertragsmanagement und Lieferantenmanagement; Verantwortliche aus Fachbereichen bzw. Fachabteilungen, die bei der Markterkundung mitwirken oder diese sogar federführend durchführen

METHODIK: Fachvortrag mit aktiver Einbeziehung der Gruppe, Praxisberichte, eigene Beispiele der Teilnehmer. Die Veranstaltung folgt dem Motto „Aus der Praxis, mit der Praxis, für die Praxis!“

SEMINARLEITUNG: Dr. Moritz Philipp Koch



bme.de/eks-moef

SEMINARINHALTE

Definition und maßgebliche Regelungen einer Markterkundung

- › § 28 VgV als wichtige Grundlage
- › Rechtliche Vorgaben: Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten für öffentliche Auftraggeber
- › Rechtliche Grenzen der Markterkundung: keine Markterkundung durch Vergabeverfahren

Zwecke der Markterkundung

- › Ziele der Markterkundung (und warum sich diese immer lohnt!)
- › Qualitativ hochwertige Vergabeunterlagen durch vorherige Markterkundung
- › Passende und wirtschaftliche Angebote durch vorherige Markterkundung
- › Zusammenhänge zwischen Markterkundung und Leistungsbeschreibung

Möglichkeiten und Formen der Markterkundung

- › Lieferantendialoge und Lieferantentage, Internetrecherche, Messebesuche und mehr: die vielfältigen Arten einer Markterkundung
- › Markterkundung modern gestalten: Einbindung eines zentralen Lieferantenmanagements

Praxis-Diskussion

- › Praxis-Beispiele für erfolgreiche Markterkundungen
- › Praxis-Empfehlungen für eine schnelle und effiziente Durchführung von Markterkundungen
- › Besprechung von Fragen und Beispielen der Teilnehmer



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

12.09.2025 17.04.2026	ONLINE ONLINE	 	382530909 382630406	zzgl. MwSt.
			295,- 295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



„SPEEDVERGABE“ – INNOVATIVE INSTRUMENTE FÜR BESCHLEUNIGTE BESCHAFFUNG



Das Seminar gibt aus verschiedenen Perspektiven einen Überblick über die Instrumente und Möglichkeiten zur Beschleunigung von Vergabeverfahren und Beschaffungsprozessen. Dabei sollen die Praxiserfahrungen der Referenten wie auch der Teilnehmer miteinbezogen und diskutiert werden. Ziel des Seminars ist die Vermittlung praxistauglicher Mittel zur Beschleunigung der öffentlichen Vergabe.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die mit der Vergabe öffentlicher Aufträge betraut sind. Grundkenntnisse im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe sollten vorhanden sein.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Karl Karbe, RA Julien Backhaus



SEMINARINHALTE

Steigerung der Effizienz von Einkaufsprozessen und Einkaufsorganisation

- › Schnittstellenvereinbarungen
- › Ausschreibungsplanung

Keine Zeit! – Richtiges Konzept?

- › Das passende Vergabemodell finden
- › Verfahrensgestaltung
- › Die richtige Verfahrensart wählen
- › Bearbeitungszeiträume auf ein Minimum kappen
- › Möglichkeiten von Fristverkürzungen

Vergabeunterlagen optimieren!

- › Beschleunigende Faktoren
- › Eignungsnachweis oder Ausführungsbedingung
- › Erfordernis von Formblättern
- › Auswertung von Teilnahmeanträgen
- › Objektive qualitative Zuschlagskriterien

Vergabedurchführung – geht's schneller?

- › Tools zur Beschleunigung
- › Kommunikation mit den Bietern
- › Strukturiertes Verhandlungsgespräch



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



08.12.2025
16.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531223
382630626



295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



VERGABE DURCH SEKTORENAUFTRAGGEBER – DIE SektVO IN DER PRAXIS

Das Seminar stellt den rechtlichen Rahmen bei der Beschaffung von Sektorenauftraggebern dar, also Auftraggebern in den Bereichen Energieversorgung, Trinkwasserversorgung und Verkehr. Für diese gibt es mit der Sektorenverordnung (SektVO) eine spezielle rechtliche Grundlage, welche im Vergleich zur üblicherweise anwendbaren Vergabeverordnung erhebliche Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Neben den vergaberechtlichen Grundlagen behandelt das Seminar daher auch vorrangig die gültigen Verfahrensregeln und Möglichkeiten zur Ausnutzung von bestehenden Gestaltungsspielräumen. Dabei wird beispielhaft ein Verhandlungsverfahren durchgeführt, welches sich im Sektorenbereich als Standardverfahren etabliert hat.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, aus Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Präsentation, Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



bme.de/rec-soef

SEMINARINHALTE

- › Anwendbarkeit des (Sektoren-)Vergaberechts
- › Darstellung der (vereinfachten) Verfahrensregeln
- › Pflichten im Rahmen der SektVO für Vergabestelle und Bieter
- › Gestaltungsspielräume für Vergabestellen
- › Fragen des Rechtsschutzes

12.12.2025	ONLINE		382531213	295,-
24.02.2026	ONLINE		382630215	295,-
22.04.2026	ONLINE		382630416	295,-
zzgl. MwSt.				
				ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr

AKTUELLE RECHTSPRECHUNG DER VERGABEKAMMERN UND SENATE IN DER ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNG

DIE RECHTSPRECHUNG ZU KENNEN, HEIßT RECHTSSICHER ZU VERGEBEN.

Das Vergaberecht unterliegt einem stetigen Wandel, der es für Auftraggeber wie Bieter unerlässlich macht, auf dem neuesten Stand zu sein. Mit diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung der vergaberechtlichen Nachprüfungsinstanzen und werden mit deren Auswirkungen auf die tägliche Vergabepaxis vertraut gemacht. Neben den titelgebenden Vergabekammern und Vergabesenaten der Oberlandesgerichte wird dabei auch auf immer wieder besondere Entscheidungen des Bundesgerichtshofs (BGH) und des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) eingegangen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, aus der Privatwirtschaft, Bieterunternehmen sowie aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind

METHODIK: Präsentation, Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



bme.de/rec-roef

SEMINARINHALTE

- › Einführung in den vergaberechtlichen Rechtsschutz
- › Wesentliche Entscheidungen der Vergabekammern
- › Wichtige Entscheidungen der Oberlandesgerichte
- › Neues aus Karlsruhe: Entscheidungen des BGH
- › Neues aus Luxemburg: Entscheidungen des EuGH

25.09.2025	ONLINE		382530923	295,-
30.04.2026	ONLINE		382630428	295,-
zzgl. MwSt.				
				ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr



VERTRAGSVERLÄNGERUNGEN UND AUFTRAGSERWEITERUNGEN IM ÖFFENTLICHEN EINKAUF ERFOLGREICH UMSETZEN

NEU

WENN VERTRÄGE AN IHRE GRENZEN STOSSEN – RECHTSSICHER HANDELN BEI VERTRAGSGRENZE

In der öffentlichen Beschaffung treten häufig zwei Situationen auf: alltägliche Herausforderungen wie Vertragsenden oder vergessene Verlängerungsoptionen – und komplexe Projektänderungen aufgrund technischer, organisatorischer oder rechtlicher Entwicklungen. In beiden Fällen müssen öffentliche Auftraggeber handlungsfähig bleiben, ohne das Vergaberecht zu verletzen. Doch die rechtlichen Vorgaben – insbesondere § 132 GWB, § 47 UVgO, § 22 VOB/A und § 39 VgV – sind eng und komplex. Rechtsunsicherheit und Projektstillstand drohen, obwohl Spielräume bestehen.

Das Seminar zeigt praxisnah, wie Auftraggeber Vertragsverlängerungen, Auftragserweiterungen und Änderungsmanagement rechtssicher gestalten können – durch tragfähige Begründungen, geeignete Instrumente und vorausschauende Verträge. Ziel ist es, öffentliche Verträge flexibel und rechtssicher zu halten.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Vergabestellen, Fachabteilungen, dem Projekt- und Vertragsmanagement sowie aus Rechnungsprüfung und Controlling. Ebenso angesprochen sind Anbieter und Auftragnehmer, die wissen möchten, wann eine Auftragserweiterung oder Verlängerung zulässig ist – und wie sie rechtssicher begründet wird.

METHODIK: Fachvortrag mit vertiefenden Praxisfällen und Raum für Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Robert Thiele (Syndikusrechtsanwalt)



bme.de/rec-oev

SEMINARINHALTE

Typische Alltagssituationen und rechtliche Grundlagen

- Praxisfälle zu Änderungsbedarfen
- Zivilrechtliche Grundlagen von Vertragsänderungen
- Vergaberechtliche Leitplanken: Transparenz, Gleichbehandlung, Wettbewerbsschutz

Zulässige Vertragsänderungen

- Voraussetzungen gemäß GWB, VgV, UVgO
- Wesentliche vs. unwesentliche Änderungen: Abgrenzung mit Beispielen
- Zusatzleistungen, unvorhergesehene Ereignisse und Überprüfungsklauseln
- De-minimis-Regelungen, Optionsrechte, technische Unvermeidbarkeit

Handlungsspielräume und präventive Gestaltung

- Preisgleitklauseln, Produktwechsel und Änderungsmanagement frühzeitig regeln
- Dokumentationspflichten, Vergabevermerk und Bekanntmachungspflichten
- Vertragsverlängerungen rechtssicher umsetzen – auch ohne neues Vergabeverfahren
- Strategien zur Versorgungssicherung bei drohendem Vertragsauslauf

Rechtsschutz und Folgen fehlerhafter Änderungen

- Rechtsschutzrisiken, Nachprüfungsanträge und vergaberechtliche Sanktionen
- Kündigungsrechte nach § 133 GWB
- Praxistipps für rechtssichere Umsetzung und saubere Verfahrensdokumentation



Hohe Praxisnähe des Referenten:

- + Leiter der AG EVB-IT/EVB-IT Cloud
- + Syndikusrechtsanwalt
- + Mitverfasser der EVB-IT-Verträge
- + Verhandlungsführer des Bundes bei IT-Beschaffungen



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

19.12.2025 06.03.2026	ONLINE ONLINE	 	zzgl. MWSt. 295,- 295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
		382531224 382630337		



STANDARDISIERTE IT-PRODUKTE IM VERGABEVERFAHREN BESCHAFFEN – MIT DEN EVB-IT-VERTRÄGEN

WIE SIE MARKTVERFÜGBARE IT-LEISTUNGEN RECHTSSICHER AUSSCHREIBEN UND ANBIETEN

Die Beschaffung von IT-Leistungen für die öffentliche Hand ist komplex: Auftraggeber müssen die Vertragsbedingungen vorgeben – auch bei standardisierten IT-Produkten, deren marktübliche Modelle sich oft nicht direkt übertragen lassen. Hier kommen die EVB-IT-Verträge ins Spiel. Sie bieten eine vergaberechtskonforme und zugleich marktorientierte Grundlage für IT-Ausschreibungen – etwa für Software, Hardware, Pflege oder komplexe Systeme. Entwickelt von Bund und Ländern gemeinsam mit der Digitalwirtschaft, sorgen sie für rechtssichere und praktikable Lösungen.

Im Seminar erhalten die Teilnehmer einen strukturierten Überblick, für welche IT-Leistung welcher EVB-IT-Vertrag geeignet ist – vom Softwarekauf über die befristete Miete bis hin zu Pflege- und Erstellungsleistungen. Vermittelt wird, wie die Vertragsmuster aufgebaut sind, ihre AGB funktionieren und wie sie in die Vergabeunterlagen integriert werden. Ebenso wird gezeigt, worauf es bei der Angebotsabgabe im Rahmen von EVB-IT-Ausschreibungen ankommt – und welche Gestaltungsspielräume für Anbieter und Auftraggeber bestehen.

ZIELGRUPPE: Beschaffungsstellen, Fachabteilungen mit Produktverantwortung sowie Anbieter von IT-Produkten und -Dienstleistungen

METHODIK: Fachvortrag mit Praxisbeispielen, strukturierter Einführung und Raum für Rückfragen – mit Blick auf Vergabestellen und Anbieter

SEMINARLEITUNG: Robert Thiele (Syndikusrechtsanwalt)



bme.de/rec-evb

SEMINARINHALTE

Warum EVB-IT?

- › Herausforderungen bei Standardprodukten im Vergabeverfahren
- › Ziel und Verbindlichkeit der EVB-IT in der IT-Beschaffung
- › Rolle der EVB-IT im öffentlichen Einkauf

Aufbau und Varianten

- › Vertragsmuster, AGB, Anlagen
- › Einsatzbereiche: Software, Hardware, Pflege, Instandhaltung, Systemlösungen, IT-Dienstleistungen, Cloud

Anwendung in Ausschreibung und Angebotserstellung

- › Integration in Vergabeunterlagen
- › Typische AGB-Regelungen: Leistung, Haftung, Datenschutz
- › Was Bieter beachten müssen – und wo Handlungsspielraum besteht

Ausblick

- › Geplante Erweiterungen der EVB-IT-Verträge
- › Praxistipps für wiederkehrende Beschaffungen und Angebotsstrategien



Hohe Praxisnähe des Referenten:

- + Leiter der AG EVB-IT/EVB-IT Cloud
- + Syndikusrechtsanwalt
- + Mitverfasser der EVB-IT-Verträge
- + Verhandlungsführer des Bundes bei IT-Beschaffungen

8

Recht in Einkauf
und Logistik



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



14.11.2025
12.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531132
382630628



zzgl.
MwSt.

295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SaaS- UND CLOUD-PRODUKTE IN DER ÖFFENTLICHEN HAND RICHTIG EINKAUFEN

WIE ANBIETER-STANDARD UND ÖFFENTLICHE ANFORDERUNGEN IN DER CLOUD-BESCHAFFUNG ZUSAMMENFINDEN

AKTUALISIERT

Das Seminar zeigt, wie Sie Software-as-a-Service (SaaS) und andere Cloud-Produkte für die öffentliche Hand marktgerecht, vergaberechtskonform und unter Berücksichtigung der IT-sicherheitsrechtlichen Anforderungen beschaffen. SaaS-Leistungen sind auf dem Vormarsch – auch bei öffentlichen Auftraggebern. Diese müssen zunehmend hochstandardisierte Produkte über reguläre Vergabeverfahren beschaffen und dabei sowohl komplexe vergaberechtliche Anforderungen als auch die besonderen Sicherheitsvorgaben der öffentlichen Hand einhalten. Ein wichtiges Werkzeug ist der EVB-IT Cloud-Vertrag – ein mit der Digitalwirtschaft verhandeltes Vertragswerk, das speziell für die Herausforderungen standardisierter Cloud-Angebote entwickelt wurde. Im Mittelpunkt stehen dabei insbesondere die praxisgerechte Umsetzung des IT-Sicherheitsstandards C5 sowie die nachrangige, kontrollierte Einbindung von Anbieter-AGB. Das Seminar vermittelt konkret, wie diese Anforderungen in der öffentlichen Ausschreibung und Vertragsgestaltung umgesetzt werden können.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Vergabe- und Beschaffungsstellen, IT-Fachabteilungen, Vertragsmanagement sowie dem Bereich IT-Sicherheit. Ebenso angesprochen sind Anbieter von Cloud- und SaaS-Produkten, die ihre Leistungen an öffentliche Auftraggeber vertreiben möchten.

METHODIK: Fachvortrag mit Praxisbeispielen, aktuelle Fallkonstellationen, Fragen aus dem Teilnehmerkreis, strukturierte Anwendung auf typische Ausschreibungen. Aus der Praxis – für die Praxis.

SEMINARLEITUNG: Robert Thiele (Syndikusrechtsanwalt)

 bme.de/rec-evc

SEMINARINHALTE

Besondere Anforderungen der öffentlichen Hand bei Cloud-Beschaffungen

- › Sicherheitsstandard C5 des BSI: Bedeutung, Umsetzung und marktgerechte Anwendung
- › Mindestanforderungen des BSI
- › Digitale Souveränität
- › Ort der Datenverarbeitung und Datenschutz

Vergaberechtliche Herausforderungen bei der Beschaffung standardisierter Cloud-Produkte

- › Gestaltung effizienter Vergabeverfahren für SaaS-Leistungen
- › Auswahl der passenden Verfahrensart, Umgang mit Monopolstellungen
- › Eignungsanforderungen, Zuschlagskriterien und Vergleichbarkeit
- › Typische Fallstricke in der Kommunikation mit Bietern – und wie man sie vermeidet

Anwendung des EVB-IT Cloud-Vertrags in der Praxis

- › Struktur, AGB und Kriterienkatalog des EVB-IT Cloud-Vertrags
- › Nachrangige Einbindung von Anbieter-AGB über die „Bieter-AGB“-Anlage
- › Praxishinweise zur Vertragsgestaltung und SLA-Einbindung
- › Fehlervermeidung, effiziente Verfahrenssteuerung und Best-Practice-Beispiele



Hohe Praxisnähe des Referenten:

- + Leiter der AG EVB-IT/EVB-IT Cloud
- + Syndikusrechtsanwalt
- + Mitverfasser der EVB-IT-Verträge
- + Verhandlungsführer des Bundes bei IT-Beschaffungen



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



05.12.2025
09.03.2026



**ONLINE
ONLINE**



382531206
382630336



**295,-
295,-**



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr



STROMBESCHAFFUNG FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

SCHNELL UND SICHER DEN EINSTIEG IN DIE BESCHAFFUNGSMODELLE UND -HEBEL IM STROMEINKAUF FINDEN!

Das Seminar stellt verschiedene Beschaffungsmodelle für Strom je nach Verbrauchshöhe vor und wie diese in der öffentlichen Vergabe umgesetzt werden können. Praxisnah erhalten Sie einen Einblick in die Grundlagen des Strommarkts und erfahren, welche verschiedenen Beschaffungsmodelle etabliert sind. Verschiedene Vertragsmodelle und Beschaffungsstrategien werden erläutert und die vergaberechtliche Umsetzung besprochen. Ziel der Veranstaltung ist es, dass Sie direkten Nutzen und Impulse erhalten, die Ihnen den Einstieg in die Übernahme oder Weiterentwicklung der Strombeschaffung Ihrer Vergabestelle ermöglichen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Beschaffungs- und Vergabestellen der öffentlichen Hand sowie aus den Bereichen Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement, die bei der Strombeschaffung mitwirken oder diese sogar federführend durchführen

METHODIK: Fachvortrag mit aktiver Einbeziehung der Gruppe, Praxisberichte, eigene Beispiele der Teilnehmer

SEMINARLEITUNG: Vincent Patan



bme.de/bek-soe

SEMINARINHALTE

Einführung

- › Warum mit der Strombeschaffung beschäftigen?
- › Anwendbarkeit des Vergaberechts

Strommarkt

- › Terminmarkt vs. Spotmarkt, Börse vs. OTC
- › Stromnetznutzung und Stromlieferung

Beschaffungsmodelle & -strategien

- › Vollstromlieferung
- › Portfoliomanagement
- › PowerPurchaseAgreement
- › Stichtagsbeschaffung vs. Tranchenmodell

Grünstrombeschaffung

- › Herkunftsnachweise & Stromkennzeichnung
- › Zertifizierungen
- › Vergaberechtliche Einordnung
- › Einordnung Modelle
- › Inhouse-Vergabemöglichkeit



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

			zzgl. MwSt.	
07.11.2025	ONLINE		382531126	295,-
10.03.2026	ONLINE		382630310	295,-
				ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr

LOGISTIK UND SCM

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Logistik und Supply Chain Management für Neu- und Quereinsteiger.....	233
Vom klassischen Einkauf zum digitalen Supply Chain Management.....	234
BME-Masterclass: Agiles Supply Chain Planning	235
Resilienz für Ihre Lieferkette.....	236
Prozessoptimierung in der Logistik.....	237

BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER

Materialdisposition und Bestandscontrolling.....	238
Fortschrittliches Bestandsmanagement	239
Supply Chain und Bestandsmanagement im stationären Handel und E-Commerce	240
SAP S/4HANA im Einkauf	51
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleitung.....	241
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	182

TRANSPORT UND ZOLL

Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger	242
Einkauf von Frachten – klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien.....	243
Profitabel mit Speditionen verhandeln.....	244
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen.....	245
Logistik-Recht aktuell	246
Rechtsfragen Pharmed Logistik	247
BME-/VDV-Forum Schienengüterverkehr	248
BME-Masterclass: Einkauf, Außenwirtschaft und Zölle.....	249
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	250
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	251





LOGISTIK UND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über Inhalte, Aufgaben, Methoden, Abläufe und Begrifflichkeiten in der Logistik sowie über wesentliche Zusammenhänge verschiedener Logistikbereiche.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben in der Logistik neu übernommen haben bzw. neu übernehmen werden und sich einen grundlegenden Überblick über die wesentlichen Bestandteile und Aufgaben der Logistik verschaffen möchten. Es werden sowohl Industrie und Handel als auch der Dienstleistungsbereich angesprochen. Das Seminar ist auch geeignet für Mitarbeiter aus anderen betrieblichen Bereichen, die sich einen Überblick über Logistik und Supply Management verschaffen möchten.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Fallstudien

SEMINARLEITUNG: Jennifer Beuth, Sascha Franke



bme.de/log-bas

SEMINARINHALTE

Logistik und Supply Chain Management

- › Der Logistikbegriff und weitere wichtige Begrifflichkeiten
- › Logistik – Supply (Chain) Management – Materialwirtschaft: Abgrenzung und Überschneidungen
- › Ziele und Aufgaben der Logistik
- › Definition und Bedeutung des Supply Chain Managements
- › Hauptakteure und ihre Rollen in der Lieferkette

Logistikprozesse und -funktionen

- › Unterschiede und Aufgaben der jeweiligen Logistikbereiche
 - Beschaffungslogistik
 - Produktionslogistik
 - Distributionslogistik
 - Entsorgungslogistik
- › Strategien und Trends
 - Just-In-Time (JIT)
 - Lean Management
 - Nachhaltige und grüne Logistik

Transportmanagement

- › Transportarten und -mittel
- › Transportplanung und -optimierung
- › Tracking und Tracing

Grundlagen des Logistik-Controllings

- › Performance messen und verbessern
- › Typische Kennzahlen
- › Kennzahlensysteme

Lagerhaltung und Bestandsmanagement

- › Definition und Bedeutung der Lagerhaltung
- › Funktionen und Ziele der Lagerhaltung
- › Arten von Lagern
- › Lagerlayout und -Design
 - Prinzipien der Lagergestaltung
 - Optimierung des Lagerlayouts zur Steigerung der Effizienz
 - Bedeutung der Ergonomie und Sicherheit im Lager
- › Bestandsmanagement
 - ABC-Analyse und XYZ-Analyse zur Klassifizierung von Beständen
 - Bestandsarten (z.B. Sicherheitsbestand, Meldebestand)
 - Inventurarten
 - Prognose- und Planungsmodellen
 - Just-in-Time (JIT) und Vendor Managed Inventory (VMI)
- › Kennzahlen und KPIs
- › Nachhaltigkeit in der Lagerhaltung

Lagerprozesse und -operationen – Wissen worauf es ankommt

- › Wareneingang und -prüfung
- › Einlagerung, Umlagerung und Kommissionierung
- › Verpackung, Versand und Warenausgang

IT in der Logistik – Ohne IT geht nichts

- › Rolle der IT in der Logistik
- › ERP-Systeme und ihre Bedeutung
- › WMS-Systeme und ihr Nutzen
- › Stammdatenmanagement
- › Digitalisierung

Exkurs: Aktuelles aus der Logistikforschung

- › Nachhaltigkeit und grüne Logistik
- › Industrie 4.0 und Digitalisierung
- › Technische Neuerungen im Bereich der Logistik
- › Künstliche Intelligenz und Optimierungen innerhalb der Logistik



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



08. – 09.09.2025
18. – 19.03.2026



ONLINE
ONLINE



382530931
382630320



1.495,-
1.495,-



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

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



VOM KLASSISCHEN EINKAUF ZUM DIGITALEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

In diesem Seminar stellen wir die Aufgabenbereiche eines klassischen Einkaufs den Anforderungen eines Supply Chain Managements gegenüber und erarbeiten die Transformation eines klassischen Einkaufs hin zu einem prozessintegrierten Einkauf. Typische Alltagssituationen im Supply Chain Management werden aufgezeigt und praxisorientierte Methoden zur übergreifenden Optimierung der Lieferkette vorgestellt. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf der produzierenden Industrie. Im weiteren Fokus des Seminars stehen Ansatzpunkte der Digitalisierung, wie moderne Konzepte zur Digitalisierung im Einkauf (SRM) und im Umfeld der SC Planung (S&OP, Beschaffungsplanung). Dazu werden Best-Practice Organisations- und Prozesskonzepte vorgestellt und Projektierungswege sowie Transformationsbedarfe aufgezeigt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf/Beschaffung, Logistik/Materialwirtschaft, Supply Chain Management, Disposition sowie Geschäftsführung

METHODIK: Vorträge, Fallbeispiele, Fachdiskussionen, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Dr. Markus Dittrich, Dr. Jens Rittscher oder Sascha Konul

 bme.de/log-scm

SEMINARINHALTE

Supply Chain Management – eine Vision mit vielen Tücken

- Ausgangssituation und Rahmenbedingungen: Notwendigkeit zur stetigen Optimierung der Leistungsprozesse
- Wie definiert man eine Supply Chain?
- Warum ist eine ganzheitliche Betrachtung wichtig?
- Ziele im Supply Chain Management
- Prozessdenken
- Transparenz als Voraussetzung
- Praxisbeispiele

Von der Absatzplanung zur Beschaffungsplanung

- Vom Kundenauftrag bis zum Versand (Order to Cash)
- Wie etablieren Sie Supply Chain Management in der Organisation?
- Transparenz über Vertriebskanäle und -segmente als Basis für die Beschaffungsplanung
- Praxisbeispiele: Optimierungsstrategien und Methoden

Zusammenspiel zwischen Produktion, Logistik und Einkauf/Beschaffung in der Supply Chain

- Planung und Steuerung des Leistungsprozesses
- Konzepte zur Planung und Steuerung von Bestand und Servicelevel
- Notwendigkeit von Transparenz und Flexibilität zur Beeinflussung der Supply-Chain-Leistung
- Aufgabenprofil im Supply Chain Management

Partnerschaftskonzepte und Erfolgsmodelle im Einkauf

- Einkaufskompetenz Portfolioanalyse
- Risiken im Beschaffungsnetzwerk erkennen und managen – Resilient Supply Chain
- Lieferantenpartnerschaft – vom Lieferanten zum Partner

Digitalisierungskonzepte in Einkauf und Supply Chain Management

- Supplier Relationship Management (SRM) im Wandel der Zeit
- Bestandsplanung und Dispositionsparameter – Voraussetzung für Pull
- Sales and Operations Planning – was moderne IT Werkzeuge ermöglichen
- Parameter Driven Supply Chain – ganzheitliche Netzwerkplanung

Transformationsbedarfe für die Organisation

- Best Practice Organisations- und Prozesskonzepte
- Anforderungsprofil an die Mitarbeiter im Einkauf
- Praxisbeispiele: Fallstricke in der Transformation Einkauf vermeiden
- Erfahrungsaustausch



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



04. – 05.12.2025
23. – 24.04.2026



HANNOVER
NÜRNBERG



352512013
352604024



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



BME-MASTERCLASS

AGILES SUPPLY CHAIN PLANNING

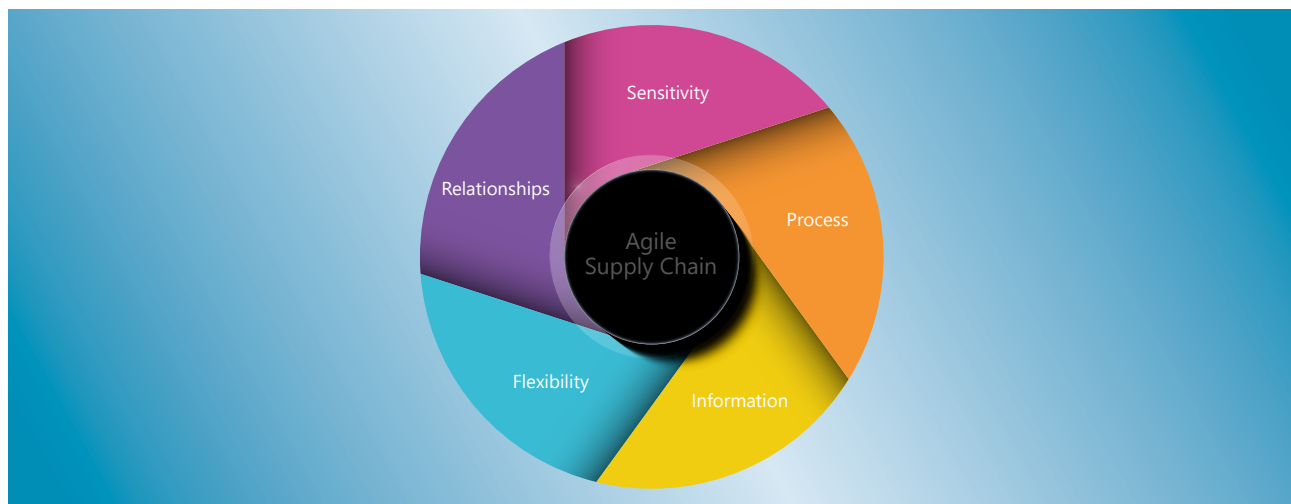
Eine namhafte Unternehmensberatung stellte vor einigen Jahren die interessante Frage, wie Supply Chain Planung 2025 aussehen wird. Die möglichen Szenarien reichten von „wird es keine Supply Chain Planung mehr geben“ bis „werden wir fortwährend planen“. Die heutige Wahrheit liegt irgendwo dazwischen – zwar ermöglichen Automatisierung, Digitalisierung und KI-basierte Prognosetechniken Echtzeitdaten mit hoher Anpassungskompetenz in vor- und nachgelagerten Prozessen. Doch neben der Planungstechnik und einer modernen Produktion ist auch weiterhin die Mitarbeiterkompetenz ausschlaggebend, um die passgenaue Abstimmung aller Ressourcen mit den Anforderungen des Marktes zu gewährleisten.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Supply Chain Planning, Supply Chain Management, Supply Chain Design, Strategischer Einkauf, Bestandsplanung und -management. Idealerweise nehmen Sie als Team aus mehreren Supply Chain Funktionen teil, um sich gemeinsam Entwicklungsziele zu setzen. Für Controller und Mitarbeiter aus dem Finanzbereich bieten diese 2 Tage eine gute Grundlage, die Forderung nach finanziellen Handlungsspielräumen in der Supply Chain besser verstehen und unterstützen zu können.

METHODIK: Das webbasierte Value-Chain-Planspiel „The Fresh Connection“ rückt die Teilnehmer in den Mittelpunkt des Workshops. In Verbindung mit kurzen Feedbackrunden haben Sie die Möglichkeit, theoretische Konzepte unmittelbar an praxisrelevanten Problemstellungen umzusetzen. Die Konsequenzen der im Team gefällten Entscheidungen werden in der Analyse des Planspiels sofort sichtbar.



bme.de/supply-chain-planning



INHALTE

- Begriffe, Konzepte, Methoden und Tools: Durchblick im Begriffsdschungel
- Rolle der Planung und Steuerung im Kontext des Supply Chain Managements
- Grundbausteine der Supply Chain Planung im Überblick
- Deep Dive – Relevante Technologien
- Der Weg zur agilen Supply Chain (Planung), Anpassung und Segmentierung der Supply Chain Strategie
- Organisatorische Voraussetzungen schaffen
- Strukturen und Prozesse definieren und gestalten
- Ausblick – Emerging Topics des agilen Supply Chain Planning: Anforderungen an die IT ableiten – erfolgreiche Implementierung planen und anstoßen
- Sales & Operations Planning im Wandel: von der gelebten Praxis zum toolunterstützten globalen Prozess
- Planung in einem volatilen Umfeld – Wertbeitrag oder Zeitverschwendung?



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anita Engelmann
Telefon: 06196 5828-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de



16. – 17.12.2025
11. – 12.06.2026



ONLINE
ONLINE



382511204
382610602



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/supply-chain-planning



RESILIENZ FÜR IHRE LIEFERKETTE

WEGE ZU MEHR WIDERSTANDSFÄHIGKEIT IHRER SUPPLY CHAIN

Die vergangenen Jahre waren gekennzeichnet von Ereignissen, die zu erheblichen Störungen bei Lieferketten führten: die Corona-Pandemie, Lock-Downs in China und die Blockade im Suez-Kanal sind Beispiele für Risiken, die Supply Chains bedrohen. Die Folgen können gravierend sein, sowohl für die Weltwirtschaft als auch für jedes einzelne Unternehmen in einer Lieferkette. Damit Supply-Chain-Risiken nicht zu einer Bestandsgefährdung führen, sind Lieferketten resilient zu gestalten. Resilienz macht Supply Chains zwar nicht immun gegen Risiken, aber führt zu notwendiger Widerstandsfähigkeit. Um Lieferketten derart resilient gestalten zu können, müssen die Risiken bekannt, analysiert und priorisiert sein. Das Seminar vermittelt Ihnen die Toolbox, die Sie benötigen, um – ausgehend von einer Risikoidentifikation bis hin zu Maßnahmen zur Risikosteuerung – Supply Chains widerstandsfähig zu gestalten. Diese Toolbox werden wir gemeinsam erarbeiten und auf konkrete Situationen anwenden. Damit erhalten Sie auf der einen Seite sinnvolle, konzeptionelle Grundlagen. Auf der anderen Seite können Sie das erworbene Wissen unmittelbar auf Ihre Situation anwenden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Supply Chain Management, Einkauf und Logistik, die ihre Lieferketten resilient gestalten möchten

METHODIK: Präsentation, Gruppenarbeit, Fallstudien, Praxisbeispiele, Übungen

SEMINARLEITUNG: Sascha Düerkop oder Prof. Dr. Michael Huth



bme.de/log-res

SEMINARINHALTE

Resilienz in Supply Chains – Wieso, weshalb, warum?

- Gründe für die Gestaltung resilienter Lieferketten
- Der Nutzung von Resilienz in Supply Chains

Basis resilienter Supply Chains: Ein wirkungsvolles Risikomanagement

- Risiken in der Lieferkette: Definition, Kategorien, Beispiele, Messung
- Risiken, die kritische Infrastruktur betreffen
- Die Bedeutung von ESG-Risiken
- Risikomanagement als Basis für Resilienz
- Risikomanagement als Kreislauf

Einbindung des Risikomanagements in die Unternehmensorganisation

- Integration in die Aufbauorganisation
- Integration in die Ablauforganisation
- Notwendige Rahmenbedingungen
- EDV-Unterstützung

Erfolgsfaktoren für resiliente Supply Chains

- Fahrplan für eine erfolgreiche Umsetzung
- Dos und Don'ts
- Benchmarking: Wie stehen Sie im Vergleich zu anderen Unternehmen da?
- Top-Empfehlungen für resiliente Supply Chains

Die Datengrundlage: Risikoidentifikation, -analyse und -bewertung

- Nützliche Toolbox
 - 5-Kräfte-Modell
 - Supply Chain Mapping
 - Ishikawa-Diagramm
 - Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse
 - Risk Map
- Beschreibung und Eigenschaften der Methoden
- Einschätzung des Einsatzpotenzials

Gestaltung resilienter Supply Chains

- Vermeidung von Risiken
- Ansätze zur Verminderung von Risiken
- Optionen zum Risikotransfer



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

22. – 23.09.2025 23. – 24.03.2026	MANNHEIM ONLINE	352509031 382630326	1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



PROZESSOPTIMIERUNG IN DER LOGISTIK

IDENTIFIZIERUNG VON VERBESSERUNGSPOTENZIALEN UNTER EINSATZ INTERAKTIVER WERKZEUGE & METHODEN

Stabile, flexible und kostenoptimierte Prozesse sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor, um den volatilen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Doch wie genau schaffen Unternehmen es, den Anteil der Wertschöpfung zu erhöhen und Wettbewerbsvorteile zu sichern? In diesem Seminar werden Werkzeuge und Methoden vorgestellt, um in Interaktion mit Mitarbeitern unterschiedlicher Bereiche und Hierarchieebenen Prozesse aufzunehmen sowie Verbesserungspotenziale zu identifizieren. Verschiedene Analysewerkzeuge richtig einzusetzen und Bedarfe abzuleiten sowie zu bewerten wird in praxisnahen Fallstudien trainiert.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Strategische Planung, Strategische Logistik, Supply Chain Management, Produktionsver- und -entsorgung, innerbetrieblicher Transport, sowie alle, die ihre logistischen Prozesse effizienter gestalten möchten

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisleitfaden, praktische Beispiele aus der Logistik, Wechselspiel aus theoretischer Wissensvermittlung und praktischer Anwendung

SEMINARLEITUNG: Jennifer Beuth, Lea Klemann



bme.de/log-pzo

SEMINARINHALTE

Herausforderungen und Prinzipien der Prozessoptimierung

- › Diskussion der Herausforderungen in der Praxis
- › Stakeholderanalyse und Einbezug von Mitarbeitern
- › Organisation und Koordination von Projekten zur Prozessoptimierung

Fahrplan der Prozessoptimierung

- › Schritte zur Optimierung von Prozessen
- › Ziele bei der Prozessoptimierung
- › Praxisnaher Leitfaden

Methoden zur Erfassung der Ist-Prozesse

- › Darstellungsarten von Prozessen und IT-Werkzeuge (Überblick)
- › Methoden und Instrumente der Prozessaufnahme und -modellierung sowie deren praktische Anwendung: Brown Paper Process Mapping, BPMN usw.
- › Fallstudie: Process Mapping/Ist-Prozesserfassung
- › Unterschiede & Gemeinsamkeiten von BPMN & VSM

Werkzeuge zur Prozessanalyse und Ableitung von Maßnahmen

- › Grundlagen der Problemidentifizierung & Prozessanalyse
- › Werkzeuge zur Identifikation von Schwachstellen und deren Ursachen unter Verwendung geeigneter Strukturierungshilfen: Ishikawa Diagramm, 5Why, Muda-Walk usw.
- › Fallstudie: Problemidentifizierung & Prozessanalyse BPMN
- › Interaktive Erstellung eines Schwachstellenkataloges
- › Fallstudie: Erarbeitung und Umsetzung von Maßnahmen der Prozessverbesserung
- › Entwicklung eines Soll-Prozesses

Praxisbeispiele, Fallstudien und Übungen

- › Viele Beispiele aus der Unternehmenspraxis
- › Erarbeitung von Methoden zur Prozessoptimierung und -analyse



Nach Abschluss des Seminars besitzen Sie die Fähigkeiten und methodischen Ansätze, um

- + Prozesse zu erfassen, zu analysieren und Bedarfe abzuleiten
- + und damit Ihre Prozesse effizienter zu gestalten.



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



12. – 13.11.2025
24. – 25.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531108
382630616



1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



MATERIALDISPOSITION UND BESTANDSCONTROLLING

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen entsprechend hohe Kosten. Eine erfolgreiche Materialdisposition verfolgt das Hauptziel, diese Stellgrößen zu optimieren, ohne dabei die Lieferfähigkeit zu gefährden. Im Seminar lernen Sie, wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher zu beherrschen und messbar die Kosten und Kapitalbindung zu senken. Sie lernen außerdem spezielle Kennzahlen sowie operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotenziale zu erkennen und zu erschließen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Arbeitsvorbereitung und Disposition sowie aus Einkauf und Materialwirtschaft. Insbesondere Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.

METHODIK: Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch

Bitte Taschenrechner mitbringen!

SEMINARLEITUNG: Hans-Peter Stiemer



bme.de/log-con

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- › Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- › Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- › Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

Praxis der Bedarfsermittlung

- › Verbrauchsgesteuerte Dispositionverfahren
- › Auftragsgesteuerte Dispositionverfahren
- › Anschauliche Vorstellung gängiger Dispositionverfahren
 - ABC-Dispositionverfahren
 - XYZ-Analyse
 - Gleitende wirtschaftliche Losgröße
 - Stücklistenauflösungsverfahren, Kanban
 - Just-in-Time-Versorgung
- › Das A und O: Wiederbeschaffungszeit (Lead Time) und Verbrauchshöhe
- › Festlegung von Melde- und Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- › Berücksichtigung der Lieferantenzuverlässigkeit
- › Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- › Umgang mit Überlieferungen
- › Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- › Stücklisten und andere Stammdaten
- › Bestandsdifferenzen
- › Versorgungsengpässe

Bestandscontrolling in der Praxis

- › Analyse und Planung der Materialstruktur
- › Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- › Analyse von Verbrauchsschwankungen zur künftigen Reduktion derselben
- › Verringerung der Wiederbeschaffungszeiten
- › Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit
 - Pufferlager beim Lieferanten
 - Umstellung auf Systemlieferanten
 - Konsignationslager
- › Darstellung des Einflusses der Lagergröße auf das eigene Betriebsergebnis



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



12. – 13.11.2025
22. – 23.04.2026
30.06. – 01.07.2026



HAMBURG
ONLINE
STUTTGART



352511021
382630415
352606032



1.495,-
1.495,-
1.495,-



zzgl.
MwSt.

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



FORTSCHRITTLICHES BESTANDSMANAGEMENT

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit modernen Methoden und Tools ein ganzheitliches, nachhaltiges Bestandsmanagement erzielen. Dabei vertiefen Sie Ihr Wissen über die wesentlichen Bestandsmanagementansätze im Supply Chain Management, von der Produktion über die Logistik bis hin zur Einbindung von Lieferanten und Dienstleistern. Sie lernen, Abhängigkeiten im Bestandsmanagement zu erkennen, zu gestalten und zu steuern. Anhand methodischer Grundlagen und konkreter Praxisbeispiele identifizieren Sie Ihre unternehmensindividuellen, fortschrittlichen Bestandsmanagementansätze.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Bestandsmanagement, Fertigungsdisposition, Supply Chain Management, Beschaffung, Einkauf und Logistik. Angesprochen sind Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen und bereits Erfahrungen im Bestandsmanagement haben.

METHODIK: Fachvorträge mit Fall- und Praxisbeispielen, Diskussionen

SEMINARLEITUNG: Tobias Brasch



bme.de/log-fbm

SEMINARINHALTE

Warum ein fortschrittliches Bestandsmanagement in Produktion und Handel wichtig ist

- › Die Bedeutung von Beständen und Bestandskosten im Unternehmen
- › Typische Bestandsreduzierungspotenziale in der Praxis
- › Die sieben Störbrichtungen eines fortschrittlichen Bestandsmanagements

Richtig planen und prognostizieren – die Schnittstelle zum Kunden

- › Schlanke Bestände erfordern richtige Bedarfsprognosen!
- › Was der Vertrieb zur Bedarfsprognose beitragen kann – und was nicht
- › Systematisch falsche Bedarfsprognosen vermeiden
- › Planerische Bestandstreiber beherrschen

Richtig disponieren und bestellen

- › Fertigungssteuerungsverfahren und ihre Bedeutung für Bestände
- › Bestandstreiber Losgröße und Wiederbeschaffungszeit richtig beherrschen
- › Produktionskapazitäten richtig nivellieren und Produktmix gestalten
- › Dispositionsparameter beherrschen und systematisch aktuell halten

Richtig steuern und Verschwendung vermeiden – ein Blick in die Produktion

- › Die Produktion – ein im Detail nicht planbarer Prozess
- › Der Fehlerkreis der Fertigungssteuerung und die Verfolgung des Umlaufbestandes
- › Richtige logistische Positionierung und die wesentlichen produktionslogistischen Grundgesetze

Das Produktportfolio logistikgerecht gestalten

- › Die Bedeutung eines logistikgerechten Produktportfolios für den langfristigen Unternehmenserfolg
- › Wesentliche logistische Gestaltungsmerkmale des Produktportfolios
- › Zielsetzungen und Ansatzpunkte für die Portfoliooptimierung

Marktsynchron produzieren durch die richtige Architektur der Wertschöpfungskette

- › Wesentliche Design-Elemente in der Architektur der Wertschöpfungskette
- › Der logistische Entkopplungspunkt und seine Bedeutung für das Bestandsmanagement
- › Ansatzpunkte und Herausforderungen zur Optimierung der Architektur der Wertschöpfungskette im Hinblick auf das Bestandsmanagement

Lieferanten (und Kunden) richtig in die Supply Chain integrieren

- › Ansatzpunkte und Herausforderungen des Bestandsmanagements bei der Lieferantenintegration
- › Emanzipation oder Synchronisation mit dem Kundentakt – eine wesentliche Frage für Bestände und Gesamtkosten

Ziel- und Sicherheitsbestandsmanagement zur fokussierten Bestandsüberwachung

- › Schlüsselkennwerte zur Überwachung der Bestandssituation
- › Die Bestandsverantwortung in der Supply Chain
- › Mit der ESA-Analyse Bestände im Lager erkennen



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



11. – 12.03.2026



ONLINE



382630312



zzgl.
MwSt.

1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



SUPPLY CHAIN UND BESTANDSMANAGEMENT IM STATIONÄREN HANDEL UND E-COMMERCE

Dieses Seminar vermittelt praxisnah, wie effizientes Supply Chain Management und optimiertes Bestandsmanagement im stationären Handel und E-Commerce umgesetzt werden können. Die Teilnehmer erfahren, wie sie durch den Einsatz moderner Technologien und intelligenter Lagerstrategien ihre Bestände optimieren, Kosten senken und die Versorgungssicherheit gewährleisten können. Ein besonderer Fokus liegt auf der Integration von KI-Systemen und innovativen Ansätzen zur Vorhersage und Steuerung von Lagerbeständen.

ZIELGRUPPE: Supply Chain Manager, Einkäufer, Produkt- und Category Manager im stationären Handel und E-Commerce, die ihre Supply-Chain- und Bestandsmanagementprozesse optimieren und modernisieren möchten

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisnahen Übungen und Fallbeispielen

SEMINARLEITUNG: Sven Bogatzki



bme.de/log-hdl

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Supply Chain Managements

- Die Rolle des Supply Chain Managements für die Wettbewerbsfähigkeit
- Effizienzsteigerung und Kostensenkung durch optimierte Lieferketten
- Lager- und Distributionsstrategien: Steuerung von Warenströmen und Beständen

Bestandsmanagement und Optimierung

- Analysen und Kennzahlen: Methoden zur Bewertung und Optimierung von Lagerbeständen
- ABC-/XYZ-Analyse: Segmentierung der Bestände zur besseren Steuerung
- Bestandsstrategien: Reduzierung von Überbeständen und Sicherstellung der Verfügbarkeit
- Konsignationslager und Vendor Managed Inventory (VMI): Optimierung der Bestandsführung mit Lieferanten

Einsatz von KI im Supply Chain Management

- Vorhersage von Bedarf und Nachfrage mit KI
- Prozessautomatisierung zur Effizienzsteigerung in der Supply Chain
- Praxisbeispiele erfolgreicher KI-Implementierungen

Integration von Bestands- und Lieferkettenstrategien

- Zusammenarbeit von Supply Chain Management und Bestandsmanagement
- Echtzeit-Transparenz über Lagerbestände und Warenströme
- Kontinuierliche Verbesserung durch Datenanalyse und Prozessoptimierung



- + Optimierung der Lagerbestände und Gewährleistung der Versorgungssicherheit
- + Einsatz moderner Technologien und KI zur Bedarfsprognose und Bestandssteuerung
- + Entwicklung von Strategien zur Integration von Bestands- und Lieferkettenprozessen



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



04. – 05.12.2025
16. – 17.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531217
382630608



1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



KOMPAKTWISSEN FÜR LOGISTIK- UND LAGERLEITUNG

Es wird aufgezeigt, welche grundsätzlichen Aufgaben ein Lager zu erfüllen hat, wie sich z.B. geänderte Anforderungen und strategische Entscheidungen zur Bevorratungspolitik auf die Lagerorganisation und die technische Gestaltung des Lagers auswirken, insb. auch wie Lagerorganisation und Technik zusammenwirken. Es wird das systematische Vorgehen vermittelt, um Kosten, Leistung und Qualität zu „produzieren“ und aufrecht zu erhalten. Es wird aufgezeigt, wie durch einfache Analysen Schwachstellen im Lager erkannt und durch welche konkreten Maßnahmen diese beseitigt werden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik und Lager, Materialwirtschaft und Einkauf, die ihr Wissen aufbauen bzw. weiterentwickeln möchten

METHODIK: Praxisorientierte Wissensvermittlung, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Detlef Spee



bme.de/log-kom

SEMINARINHALTE

Das Lager und seine Bedeutung für die Logistik

- › Zusammenhang zu Unternehmenszielen und -strategien
- › Trends in der heutigen Logistik und deren Auswirkungen auf das Lager
- › Schnittstellen zu anderen Abteilungen

Grundlagen und Randbedingungen der Lagerplanung

- › Planungsgrundlagen als Basis für die Lager- und Materialflussplanung
 - Statische und dynamische Planungsdaten
 - Auftragsstrukturen
 - Ladehilfsmittel
 - Kennzahlen
- › Schwachstellen im Lager erkennen und mit einfachen Mitteln analysieren
- › Effektive Analyse-Techniken: ABC-/XYZ-Analyse
- › Leistungs-, Kosten- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- › Wirtschaftlichkeitsnachweis auf Basis der Investitionskostenberechnung und einer Kostenvergleichsrechnung
- › Nutzwertanalyse als weitere Entscheidungsunterstützung
- › Flexibler Arbeitseinsatz des Lagerpersonals
- › Flexible Arbeitszeitmodelle effizient gestalten und umsetzen

Einflussfaktoren auf die Lagerplanung

- › Auswirkung der Sortimentsgestaltung
- › Auswirkung eines optimierten Beschaffungs- und Bestandsmanagements
- › Die wichtigsten Dimensionierungsgrößen und wie sie zu beeinflussen sind
- › Hinweise zu baulichen und behördlichen Restriktionen

Das Lager – seine Aufgaben bestimmen die Wahl der Technik

- › Wie viel Technik braucht Ihr Lager?
- › Welche Lagertechnik eignet sich wofür und worauf ist zu achten?
 - Lagerprinzipien
 - Regalsysteme
 - Kompaktlagerung
 - Lagerbedienung

Das Kommissioniersystem – signifikanter Personaleinsatz und viele Systemalternativen

- › Wichtige Funktionsbereiche innerhalb eines Kommissioniersystems
- › Wie organisiere ich meine Kommissionierprozesse?
 - Kommissionierprinzipien
 - Aufbau- und Ablauforganisation
 - Auftragsabwicklungsarten
- › Welcher Technikeinsatz ist sinnvoll?
 - Ware zum Menschen oder Mensch zur Ware?
 - Leistung, Artikel- und Auftragsstruktur bestimmen die Lösung

Kommissionierung – Optimierungsansätze

- › Optimierungsansatz Leitung: Kommissionierzeit
 - Basiszeit, Wegzeit, Greifzeit, Totzeit
- › Optimierungsansatz Qualität
 - Kosten für präventive Maßnahmen
 - Identifikation von Fehlerquellen
 - Kosten für die Fehlerbehebung
 - Technische und organisatorische Maßnahmen zur Steigerung der Kommissionierqualität
- › Optimierungsansatz Ergonomie
 - Wie bewerte und messe ich Ergonomie?
 - Technische und persönliche Ausrüstung
 - Informationsbereitstellung
 - Arbeitsorganisation

Warehouse-IT – im „Gehirn“ des Lagers schlummern Produktivitätsreserven

- › Stand der Technik und Trends bei modernen Lagerverwaltungssystemen
- › Anforderungen an ein modernes Warehouse-Management-System (WMS), Lagerverwaltungssystem (LVS)
- › Auswahl eines WMS/LVS – wie erhalten Sie einen Marktüberblick?
- › Welche Funktionen gehören zu einem WMS?
- › Das Zusammenwirken von Leitebenen und Steuerungsebenen
- › Die Umsetzungsphasen eines WMS-Projekts
 - Auswahl des Lieferanten
 - Von der Systemauswahl bis zur Abnahme
 - Stolpersteine und kritische Erfolgsfaktoren
- › Belegarme Lagerabwicklung für mehr Effizienz



02. – 03.12.2025
16. – 17.03.2026



HANNOVER
MANNHEIM



352512006
352603022



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



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





EINKAUF VON FRACHTEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

FRACHTKOSTEN SENKEN UND LOGISTIKPROZESSE OPTIMIEREN

Im Fokus des Seminars stehen erfolgreiche Strategien, innovative Methoden und Instrumente zur Optimierung des Frachtenmanagements. Sie erfahren, wie Sie die Versand- und Frachtkosten optimieren können. Sie lernen, wie Ihre Lieferanten kalkulieren, und werden in die Lage versetzt, Kostentreiber zu identifizieren und Einsparpotenziale auszuschöpfen. Sie erfahren, welche Maßnahmen zu zeitnahen und ergebniswirksamen Einsparungen führen. Sie lernen, wie Sie mithilfe von elektronischen Ausschreibungen Ihre Fracht- und Prozesskosten senken können. Der Schwerpunkt des Seminars liegt dabei auf Straßenfracht.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf aus den Bereichen Transport, Logistik, Organisation, Export oder Controlling sowie Personen, die mit dem Einkauf von Frachten betraut sind und bisher keine Frachten beschafft haben

METHODIK: Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion, Übungen und Checklisten

SEMINARLEITUNG: Thomas Bäumerich, Prof. Dr. Victor S. Meier



bme.de/log-fr1

SEMINARINHALTE

Aktuelle Situation und Entwicklungen auf den Frachtenmärkten

- › Überblick über die Frachtenmärkte
- › Neue Märkte – Chancen und Risiken
- › Straßenfracht, Luftfracht und Seefracht
- › Bahn, Binnenschiff, KEP
- › Digitale Speditionen

Strategische Aspekte im Frachteinkauf

- › Wie ist der Frachteinkauf organisiert?
- › Organisationsformen und Verantwortlichkeiten
- › Zentraler vs. dezentraler Einkauf
- › Incoterms® 2020 als Grundlage der Frachtkosten

Logistik-Recht und Haftung

- › Frachtvertrag Land / Luft / See
- › Speditionsvertrag
- › Lagervertrag
- › Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen
- › CMR und andere multinationale Vereinbarungen

Systematik der Kostenkalkulation und Kennzahlen im Frachtenmanagement

- › Die wichtigsten Kennzahlen und ihre Bedeutung
- › Preisstrukturanalyse: Wie kalkulieren Frachtdienstleister ihre Preise?
- › Eigenständige Beispielkalkulation als Basis für optimale Preisgestaltung

Frachtkosten-Kalkulation

- › Wie Sie Schwachstellen und Fehler einer Kalkulation erkennen
- › Dos and Don'ts bei einer Kalkulation
- › Kostensenkungspotenziale aufdecken

Lieferantenauswahl und -bewertung von Frachtanbietern

- › Auswahlkriterien, Tools und Instrumente
- › Bewertung der Lieferanten nach harten und weichen Faktoren
- › Fallstudie zur Lieferantenbewertung

Frachtkostenoptimierung durch elektronische Ausschreibungen

- › Schwarze Bretter als Basis der klassischen Frachtenbörsen
- › Einkaufsplattformen für generelle Beschaffungsaufgaben
- › Elektronische Einkaufsplattformen mit spezifischer Ausrichtung für Transport und Logistik
- › Handelsmodell und Ausrichtung der Plattform

Voraussetzungen für den erfolgreichen elektronischen Handel mit Frachten

- › Welche Projekte sind für elektronische Ausschreibungen geeignet?
- › Entscheidende Erfolgskriterien für den öffentlichen Handel
- › In welchen Fällen bieten geschlossene Bieterkreise mehr Sicherheit?
- › Beispiele aus der Praxis



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

23. – 24.10.2025	FRANKFURT	352510023	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
05. – 06.03.2026	ONLINE	382630305	1.495,-	
09. – 10.07.2026	NÜRNBERG	352607010	1.495,-	



EINKAUF VON FRACHTEN – KLASSISCHE UND AUSSERGEWÖHNLICHE OPTIMIERUNGSTRATEGIEN

Im Seminar erfahren Sie, welche Strategien zur Kapazitätssicherung und vor allem Kostenoptimierung beitragen können. Sie informieren sich über weltweite Transportströme und lernen Besonderheiten in Regionen wie z.B. Asien kennen. Die Veranstaltung soll Ihnen neue Anregungen zur Optimierung Ihrer See-, Land- und Luftfrachten geben.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen (strategischer) Einkauf, Logistik und Transport aus Produktions- sowie Handelsunternehmen. Angesprochen sind Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen und bereits Erfahrungen im Frachteneinkauf haben.

METHODIK: Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge



bme.de/log-fr3

SEMINARINHALTE

Das Frachtenmanagement im Unternehmen

- › Einfluss der Logistikorganisation
- › Einfluss von Informations- und Materialfluss
- › Anforderungen an den Frachteneinkauf

Die Transportmärkte: aktuelle Markt- und Preisentwicklung

- › Aktuelle Marktlage
- › Preise und Kapazitäten
- › Auswirkungen auf den Einkauf

Optimierungsansätze für folgende Bereiche

- › Lkw-Verkehre: Individual- und Regelverkehre, Stückgut, Werksverkehre etc.
- › Luftfracht: Cargo, Shuttle etc.
- › Seefracht: Containerverkehre, Sonderformen wie: Open-Deck, Bulk-Beladungen u.a.
- › Paketdienste: Overnight, TNT u.a.
- › Sondertransporte: Gefahrgut, Werttransporte, Postversand u.a.

Einkaufsstrategien

- › Konzepte für den kompletten Frachteneinkauf einer Unternehmung
- › Denkanstöße für die Entwicklung von neuen Lieferantenstrategien
- › Mit Diskussion

Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht

- › Alternativen zur konventionellen Ausschreibung (mit erfolgreichen Praxisbeispielen)
- › Strategien zur Lieferantenauswahl und Lieferantenportfolio
- › Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht: Vor- und Nachteile verschiedener Gestaltungsmöglichkeiten

Praxiserprobte und außergewöhnliche Verhandlungsstrategien

- › Die zielgerichtete Vorbereitung
- › Verhandlungsstrategien für einen erfolgreichen Vertragsabschluss



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



20.11.2025
14.04.2026



ONLINE
ONLINE



382531115
382630403



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PROFITABEL MIT SPEDITIONEN VERHANDELN

Die Mehrheit aller Unternehmen hat ihre Transporte an externe Dienstleister abgegeben. Es ist die Aufgabe des Einkaufs, die verlässlichsten Dienstleister mit den gewünschten Qualitätsstandards zu einem angemessenen Preis zu finden und zu binden. Da es sich um einen zersplitterten Markt handelt, sind die Preis- und Servicekonditionen sehr unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, eine langfristige Zusammenarbeit auf einer für beide Seiten zufriedenstellenden Kostenbasis zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Transportdienstleister „ticken“ und wie man in der Verhandlung mit Speditionen optimale Ergebnisse erzielt.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Einkauf, SCM und Logistik (Verlader), die für den Einkauf von Transportdienstleistungen zuständig sind.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Praxistipps, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Thomas Bäumerich



bme.de/log-ver

SEMINARINHALTE

Was macht das Verhandeln mit Speditionen so besonders?

- › Wie ticken Speditionen?
- › Besonderheiten der zu erbringenden Dienstleistungen
- › Wie ist die aktuelle Marktsituation und die eigene Verhandlungsposition?
- › Welche Kundenanforderungen bestehen?
- › Welche Probleme stellen sich immer wieder in den Weg?
- › Die Beziehung zwischen Transportdienstleister und Verlader
- › Anlässe für Verhandlungen
- › Was ist profitabel für das Unternehmen?

Strategische und partnerschaftliche Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil

- › Vorbereitung effizienter Verhandlungen
- › Professioneller Beziehungsaufbau in Verhandlungen
- › Strukturierte Verhandlungen zur Zielerreichung
- › Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
- › Wirksame Verhandlungstechniken
- › Verhandlungswerkzeuge flexibel einsetzen

Wie kalkulieren Speditionen: von Serviceaufschlägen bis Frachtpreisfindung

- › Typische Aufschläge (Service-, Verwaltungskosten ...)
- › Frachtpreiszusammensetzung und -findung
- › Bewertung von Einzelkostenkomponenten anhand von Benchmarks
- › Auswirkungen der aktuellen Marktsituation: Preis- und Marktanalyse zur Potenzialerkennung
- › Zielsetzung für eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie

Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen mit Speditionen

- › Psychologische Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen
- › Crashkurs Kommunikation für Einkaufs-Profis
- › Der Verkauf als Verhandlungspartner
- › Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern



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



25. – 26.09.2025
22. – 23.06.2026



FRANKFURT
DÜSSELDORF



352509040
352606017



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



GANZHEITLICHES TENDERMANAGEMENT IM EINKAUF VON LOGISTIKDIENSTLEISTUNGEN

Der Einkauf von Logistikdienstleistungen ist in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus der Unternehmensziele geraten. Vor allem Trends hin zur digitalen Beschaffung und applikationsbasierten Steuerung haben zu steigenden Anforderungen geführt. Die Organisation und Bearbeitung von Ausschreibungen werden immer komplexer und sind in vielen Fällen ineffizient. Durch ein ganzheitliches Tender Management im Einkauf von Logistikdienstleistungen können erhebliche Kosteneinsparungen realisiert und eine langfristig tragfähige Lieferantenbeziehung aufgebaut werden. Dieses Seminar bietet Ihnen umsetzbare Hilfestellung und praxisnahe Tipps zum Ausschreibungsmanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen. Mithilfe der LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode werden Prozesse anschaulich verdeutlicht und Lösungen interaktiv entwickelt.

ZIELGRUPPE: Dieser interaktive Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Frachten- und Logistikeinkauf auf der Verladeseite.

METHODIK: Fachvortrag, LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Carlson El Murtadi



bme.de/log-ten

SEMINARINHALTE

Allgemeine Grundlagen des Tender Managements

- › Überblick des Tender Managements
- › Perspektive Tender Management im Supply Chain Planning
- › Lieferantenmanagementprozesse
- › Distributionsplanung
- › Erfolgsfaktoren
- › Rechtliche Aspekte im Tender Management

Risikomanagement im Tender Management

- › Risikostrategie
- › Juristische Einordnung
- › Wertschöpfungskette

Ziele, Planung und Durchführung von Ausschreibungen

- › Planungsebene und Horizont im Tender Management
- › TCO im Tender Management
- › Phasenmodell
- › Ausschreibungsprozesse: Planung, Durchführung, Verhandlung, Implementierung

Ausschreibungen in der Praxis

- › Lagerausschreibungen in der Praxis
 - Modulkonzept
 - Checkliste
- › Transportausschreibungen in der Praxis
 - 10-Phasen-Konzept
- › Digitale Transport- und Logistikausschreibungen in der Praxis
 - Reifegrad im Einkauf und Management
 - Roadmap Logistikeinkauf 4.0
 - Marktperspektiven
- › Ausschreibung Intralogistik
 - Von der Entscheidung bis zur Inbetriebnahme
 - Phasenprogramm in der Praxis
- › Ausschreibung Logmatik (IT-Lösungen für die Logistik)
 - Planungs- und Auswahlphase

Change Management im Tender Management

- › Wichtige Erfolgsfaktoren
- › Hindernisse
- › Phasenmodell nach John Kotter
- › Phasenmodell nach Clare W. Graves

Ausblick und Diskussion

- › Perspektive des Bieters
- › Tages-Clearing
- › Feedbackrunde



- + Interaktiv und anschaulich durch Anwendung der LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode (LSP)
- + Die LSP-Methode hilft dabei, Ideen zu fördern, Prozesse zu visualisieren und Problemlösungen zu beschleunigen
- + Sie analysieren Ihre Problemstellung in interaktiven LSP-Übungen und generieren mithilfe der Visualisierung Ideen und Potenziale für Ihr Ausschreibungsmanagement



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



02. – 03.12.2025
11. – 12.06.2026



HAMBURG
MANNHEIM



352512007
352606009



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



LOGISTIK-RECHT AKTUELL

RECHTSFRAGEN UND VERTRAGSGESTALTUNG BEI BEAUFTRAGUNG VON TRANSPORT-/LOGISTIKLEISTUNGEN

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen kennen – dazu gehören Straßen-/Schienen-/Luft-/Wasser- und multimodale Transporte, Lagerleistungen, Outsourcing etc. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, Haftungs- und Versicherungsfragen. Außerdem erhalten Sie konkrete Tipps zur Vertragsgestaltung und werden auf den neusten Stand bzgl. der aktuellen ADSp und weiteren Regelwerken gebracht.

ZIELGRUPPE: Alle, die Transport- und Logistikleistungen beschaffen und sich mit dem rechtlichen Hintergrund bei diesem Aufgabengebiet vertraut machen sowie Kenntnisse zur Vertragsgestaltung erwerben und vertiefen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, typische Vertragsklauseln, Musterformulierungen

SEMINARLEITUNG: RA Prof. Dr. Andreas Gran



bme.de/log-rec

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen

- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Gültige Gesetzesquellen: Frachtrecht, Speditionsrecht, Lagerrecht, Werkvertragsrecht, Dienstvertragsrecht
- › Regelungen im Handelsgesetzbuch (HGB)
- › Die Rolle des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB)
- › Internationale Handelsklauseln – Kosten und finanzielles Risiko

Rechtsfragen bei internationalen Transporten und Logistikverträgen

- › Internationales Recht
- › Recht der Europäischen Union
- › Internationale Abkommen
- › CIM (Schiene)
- › CMR (Straße)
- › Montréal Übereinkommen (Luft)
- › Haager- und Haager/Visby-Regeln, Budapester Abkommen (Wasser)
- › Multimodale Transporte im internationalen Verkehr

Haftungsfragen

- › Wer haftet? Und warum?
- › Haftungsregime und Haftungshöchstgrenzen
- › Haftung bei unzureichender Verpackung
- › Haftungsfragen bei multimodalen Transporten
- › Abtretung von Schadensersatzansprüchen gegen Subunternehmer
- › Mitverschulden des Versenders
- › Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen
- › Schadensnachweis
- › Aktuelle Rechtsprechung

Vertragsgestaltung

- › Grundlagen der Vertragsgestaltung
- › Zusammenhang mit anderen Verträgen
- › Richtige Rechts- und Gerichtsstandswahl

ADSp und „konkurrierende“ Regelwerke sowie AGB in der Logistik

- › Aktuelle Entwicklungen rund um die ADSp
- › Wirksame Vereinbarung von AGB und Umgang mit Kollisionen
- › Umgang mit den verschiedenen Regelwerken von DSLV und Verladerseite
- › Regelungsbereiche
- › Inhaltskontrolle
- › Welche Klauseln sind wirksam, welche nicht?
- › Anforderung der Rechtsprechung
- › Chancen und Risiken
- › VBGL und Logistik-AGB als sinnvolle Alternativen?

Vertragsklauseln in der Logistik

- › Vertragstypen im Überblick
- › Struktur von Logistikverträgen
- › Vermeiden typischer Stolperfallen
- › Wichtige Klauseln
 - Haftung, Vergütung
 - Versicherung, Kündigung
 - Bonus/Malus-Regelungen
 - Just in Time etc.
 - Leistungsbeschreibungen
 - Schiedsklauseln, Outsourcing
 - Arbeitnehmerrecht: Betriebsübergang, § 613a BGB



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

03. – 04.11.2025 02. – 03.02.2026	FRANKFURT FRANKFURT	352511004 352602004	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
Nächster ONLINE-TERMIN im zweiten Halbjahr 2026				



RECHTSFRAGEN PHARMALOGISTIK

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN, RISIKEN UND GESTALTUNGSOPTIONEN

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen im Spezialbereich der Pharmalogistik kennen. Dazu gehören Straßen-, Schienen-, Luft-, Wasser- und multimodale Transporte, Lagerleistungen, Value Added Services, Outsourcing etc. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, sonstige regulatorische Hintergründe, Haftungs- und Versicherungsfragen und besondere branchenspezifische Risiken. Außerdem erhalten Sie konkrete Tipps zur Vertragsgestaltung und zur Vermeidung vertraglicher Risiken.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit der Beauftragung bzw. Beschaffung von Transport- und Logistikleistungen im Spezialbereich Pharma beschäftigen und sich mit den rechtlichen Hintergründen und Risiken in diesem Aufgabengebiet vertraut machen sowie Kenntnisse zur Vertragsgestaltung erwerben und vertiefen möchten

METHODIK: Fachvortrag, praxisbezogener Ansatz, Interaktion, ergänzender Blick auf die Interessenlage der Logistikdienstleister

SEMINARLEITUNG: RA Andreas Fuchs



bme.de/log-pha

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen

- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Nationales und internationales Recht
- › Gültige Gesetzesquellen: Frachtrecht, Speditionsrecht, Lagerrecht, Werkvertragsrecht, Dienstvertragsrecht
- › HGB, CMR, Montrealer Übereinkommen, Warschauer Abkommen etc.
- › Pharmaspezifische Regelungen
- › Regulatorische Anforderungen

Besondere Anforderungen an die Pharmalogistik aus rechtlicher Perspektive

- › Einhaltung kontrollierter Bedingungen
- › GDP-Compliance
- › Dokumentation, Validierung, Zertifizierung

Vertragsgestaltung

- › Zweck der Vertragsgestaltung
- › Vertragstypen
- › Ausschreibungsverfahren aus rechtlicher Sicht
- › Struktur von Logistikverträgen
- › Einbeziehung von Verbandsklauseln (ADSP usw.) und sonstigen AGB

Typische Vertragsklauseln in Logistikverträgen

- › Haftung und Versicherung
- › Laufzeit und Kündigung
- › Vergütung, Vergütungsanpassung
- › Leistungsbeschreibungen
- › Festlegungen zu Schnittstellen und Haftungsübergängen
- › KPI, Bonus/Malus-Regelungen
- › Pfand- und Zurückbehaltungsrechte
- › Anwendbares Recht und Gerichtsstand
- › Vertraulichkeit und Datenschutz
- › Höhere Gewalt

Haftung in der Pharmalogistik

- › Haftung und Haftungsbegrenzung in der Logistik allgemein
- › Haftung als besonders kritisches Thema in der Pharmalogistik
- › Transport, Lagerung, logistiknahe Leistungen
- › Haftung, Mitverschulden des Auftraggebers
- › Probleme bei unzureichender Verpackung oder Vorkühlung

Praxisrelevante Themen

- › Verjährung und Ausschlussfristen
- › Rügefristen
- › Standgeld
- › Verantwortlichkeiten bei der Be- und Entladung
- › Palettentausch



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



18.11.2025
17.06.2026



FRANKFURT
ONLINE



352511051
382630609



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

19. BME-/VDV-FORUM

Schienengüterverkehr



Nachhaltigkeit im Werkverkehr –
Schiene als effizienter Gamechanger!

**3. – 4. FEBRUAR 2026, BERLIN**

- Integration der Schiene in Transportlogistikkonzepte
- Maßnahmen zur Stärkung des Schienengüterverkehrs in Politik und Wirtschaft
- KPIs für Wagenladungsverkehre und KV
- Erfolgsprojekte bei der Verkehrsverlagerung auf die Schiene
- Digitalisierte und KI-basierte Systeme im Schienenverkehr

**IHRE ANSPRECHPARTNERIN**

Anita Engelmann

 06196 5828-240 anita.engelmann@bme.dewww.bme.de/schienengueterverkehr



BME-MASTERCLASS

EINKAUF, AUSSENWIRTSCHAFT UND ZÖLLE



Wohl selten zuvor hat das Thema Zölle so fatale Auswirkungen auf deutsche Unternehmen gehabt wie aktuell. Die neue Dynamik bei der Verhängung oder Verschärfung, dann wieder Rücknahme von Zöllen, macht die Planung von globalen Einkaufsprozessen fast unmöglich. Deutsche Unternehmen mit ihren globalisierten Lieferketten sind besonders heftig betroffen. Was eben noch ein zuverlässiges Low Cost Country war, wird auf einmal zum Buch mit sieben Siegeln. Der moderne Einkauf muss deshalb Zölle, und auch andere Handelsbeschränkungen, unbedingt bei seinen Entscheidungen berücksichtigen. Wir zeigen bei dieser Masterclass, welches Informations- und Datenmanagement nötig ist, um als Einkauf auch auf kommende Turbulenzen bei Zöllen und Außenwirtschaft vorbereitet zu sein.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte insbesondere aus den Bereichen: Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Logistik, Außenwirtschaft/Außenhandel, Zoll/Customs, Rechtsabteilung/Compliance, Finanzbuchhaltung/Controlling


bme.de/zoelle


INHALTE

- › Datenbasierte Entscheidungen für Sourcing
- › Stammdatenmanagement für Zollfragen
- › Juristische Verantwortung der Unternehmung und der handelnden Personen
- › Berechnung Landed Costs
- › Anti-Dumping-Zölle
- › Lieferantenrisikomanagement aus Zollsicht
- › Wie KI den Zollcode knackt: Tarifierung neu denken
- › Single vs. Dual/Multi Sourcing: Balance zwischen Kosten und Sicherheiten
- › Global Trade Tangle/Trade Compliance

9

Logistik und
SCM

IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



13. – 14.10.2025
23. – 24.03.2026



ONLINE
ONLINE



382511008
382610306



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.dewww.bme.de/zoelle



AKTUELLES ZOLLWISSEN FÜR DIE PRAXIS – FOKUS IMPORT

FREIRÄUME UND KOSTENOPTIMIERUNG IM INTERNATIONALEN WARENVERKEHR

Sie erhalten alle wichtigen zollrechtlichen Grundlagen, die Sie für Ihre Einkaufsentscheidungen und für die zollrechtlich korrekte Abwicklung der logistischen Prozesse benötigen. Sie erhalten Einblick in die aktuellen zollrechtlichen Bestimmungen im weltweiten Warenverkehr und deren Konsequenzen für Ihr Unternehmen. Sie erfahren alles Wichtige über anfallende Einfuhrabgaben, Zollbestimmungen und Einfuhrhindernisse.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Logistik, die mit dem Aufgabengebiet des internationalen Warenverkehrs und der weltweiten Beschaffung betraut sind, sich mit der Thematik Außenwirtschaftsrecht und Zoll auseinandersetzen und Kostenverantwortung tragen

METHODIK: Fachvortrag, Einbeziehung Ihrer individuellen Aspekte, interaktives Arbeiten, übersichtliche Checklisten, konkrete Beispiele, praktische Übungen

**Inklusive aktueller
Entwicklungen USA!**

SEMINARLEITUNG: Axel Gedig

bme.de/glo-zol

SEMINARINHALTE

Einführung in das internationale Zollrecht

- › WCO – World Customs Organization
- › Safe-Frame-Work der WCO
- › GATT/WTO – allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
- › ECE – Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen

Gesetzliche Grundlagen/EU und national

- › Rechtsquellen des nationalen Zollrechts und des Gemeinschaftszollrechts UZK
- › Gemeinsames Mehrwert- und Umsatzsteuersystem
- › Zolltarifrecht der EU
- › Außenwirtschaftsgesetz, Außenwirtschaftsverordnung und Präferenzabkommen
- › UK ist jetzt Drittland – was muss beachtet werden?

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – AEO

- › Ursprung des AEO und Zielsetzung
- › Sicherheit im Warenfluss der internationalen Wertschöpfungskette
- › Abkommen mit den USA/C-TPAT
- › AEO-Bewilligungsvarianten

Verbote und Beschränkungen – VuB

- › Dual-Use- und weitere betroffene Güter
- › Abfallwirtschaftsgesetz

Import – Zollabfertigung

- › Summarische Eingangsanmeldung/ESumA
- › Vorübergehende Verwahrung
- › Erhebungs- und Nichterhebungsverfahren
- › Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr
- › Zollschuld und Zollwert
- › Überführung in die aktive/passive Veredelung
- › Zolllagerverfahren und vorübergehende Verwendung
- › Zollwertermittlung D.V.1

- › Ort des Verbringens/CIF-Wert-EU-Grenze
- › Verbindliche Zolltarifauskunft

Warenursprung und Präferenzen

- › Warenursprung
- › Ursprungsregeln, Präferenznachweise und Listenkriterien
- › Ausreichende Be- und Weiterverarbeitung
- › Lieferantenerklärung
- › Ermittlung des Wertes der Vorerzeugnisse

Kosten und Risiken beim Handelsgeschäft mit Drittländern

- › UN-Kaufrecht: Inhalte und rechtliche Folgen
- › Internationale Handelsklauseln
- › Internationale Zahlungssicherung/Dokumenten-Akkreditiv
- › Dokumenten-Inkasso

Verantwortlichkeiten des einkaufenden Unternehmens

- › Verantwortlichkeiten des Wirtschaftsbeteiligten
- › Konsequenzen bei Vergehen gegen zollrechtliche Bestimmungen

Kostenkalkulation – beachten Sie alle Kosten!

- › Warenverkehr innerhalb der EU – auch hier entstehen Kosten!
- › Warengruppen, verbindliche Warennummer
- › Wareneinfuhr: EZT und TARIC
- › Außertarifliche Zollbefreiung: Rückware, Werbemittel, Muster etc.
- › Veredelungsverfahren: Möglichkeiten, Zollkosten zu reduzieren
- › Reduzierung der Einfuhrabgaben und anderer Verwaltungskosten

Barrieren am Zoll – Lieferzeit

- › Länderbestimmungen beachten – Störungen bei der Ein-/Ausfuhr
- › Compliance, Risikoanalyse und Sicherheitsaspekte als zeitraubende Barrieren

Outsourcing: Zoll-Dienstleister

- › Einsatz von Zollagenturen, Zollspediteuren oder internationalen Spediteuren mit Zollabteilung



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

18. – 19.09.2025 11. – 12.06.2026	ONLINE ONLINE	382530915 382630605	1.495,- 1.495,- zzgl. MwSt.	ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



EXPORTWISSEN FÜR DIE PRAXIS – ZOLL UND AUSFUHR ERFOLGREICH MANAGEN

In diesem Seminar lernen Sie die gesetzlichen Grundlagen von Zoll und Außenwirtschaft kennen, die Sie für die tägliche Abwicklung von Exporten brauchen. Verstöße gegen die Exportkontrolle oder mangelnde Dokumentation können empfindliche Strafen von Bußgeld bis Strafverfahren nach sich ziehen. Hier lernen Sie, wie man den Exportprozess rechtlich einwandfrei und effizient in der betrieblichen Praxis gestalten kann. Sie erhalten sowohl das nötige Hintergrundwissen als auch konkrete Hinweise zur systematischen Exportabwicklung.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Logistik, Frachteinakuf, Versand-, Vertriebs- und Exportabteilungen, die sich mit den Themen Außenwirtschaftsrecht und Zoll beschäftigen und Exportgeschäfte abwickeln bzw. Frachten für den Export beschaffen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, interaktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Axel Gedig



bme.de/rec-exp

SEMINARINHALTE

Gesetzliche Grundlagen/EU und national

- › Einführung in das internationale Zollrecht: WCO, GATT, WTO, ECE
- › Rechtsquellen des nationalen Zollrechts und Gemeinschaftszollrechts UZK
- › Gemeinsames Mehrwert- und Umsatzsteuersystem
- › Zolltarifrecht der EU
- › Außenwirtschaftsgesetz und Außenwirtschaftsverordnung
- › Präferenzabkommen
- › UK ist jetzt Drittland – was muss beachtet werden?

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – AEO

- › Ursprung des AEO und Zielsetzung
- › Sicherheit im Warenfluss der internationalen Wertschöpfungskette
- › Abkommen mit den USA/C-TPAT
- › AEO-Bewilligungsvarianten

Verbote und Beschränkungen – VuB

- › Abfallwirtschaftsgesetz
- › Arznei und Betäubungsmittel
- › Bargeldverkehr
- › Chemische Stoffe und Chemiewaffengrundstoffe
- › Dual-Use-Güter
- › Marken- und Produktpiraterie
- › Waffen und explosive Stoffe
- › Artenschutzabkommen CITES

Rechtskonforme Exportabwicklung

- › Ausfuhr in die EU und in Drittländer
- › Gelangensbestätigung
- › INTRASTAT- und EXTRASTAT-Meldungen
- › Ausfuhrnachweis ATLAS
- › Umsatzsteuer bei der Ausfuhr
- › ATLAS-Ausfuhr: Verfahren
- › Ausfuhrbegleitdokument/ABD und Ausfuhranmeldung
- › Vereinfachungsbewilligungen bei der Ausfuhr
- › Arten der Ausfuhrgenehmigungen
- › Internationale Handelsklauseln
- › Versand- und Exportdokumentation

Exportkontrolle

- › Gegenstand und Ziele der Exportkontrolle
- › Nationale Zuständigkeit der BAFA
- › Güterliste der Dual-Use-Güter
- › Ausfuhrlisten und Embargo
- › Genehmigungsfähigkeit der Ausfuhr
- › Anti-Folter-Verordnung
- › Feuerwaffenverordnung
- › Genehmigung von Vermittlungsgeschäften
- › Internationale Einfuhrbescheinigung/IEB
- › Endverbleibsdokument und Nullbescheid
- › Internal Compliance Programmes/ICP
- › Ausfuhrverantwortlicher
- › Sanktionen bei Verstößen
- › Organisation im Unternehmen

Warenursprung und Präferenzen

- › Warenursprung
- › Länder des Präferenzabkommens
- › Präferenznachweise: EUR.1, EUR MED, A.TR, Form-A
- › Ausreichende Be- und Weiterverarbeitung
- › Nachweis-papiere für Handelswaren
- › Kalkulationsbeispiele und Ursprungs-erklärungen
- › Bewilligung „ermächtigter Ausführer“

Outsourcing an Dienstleister

- › Zollagenturen und Speditionen
- › Rechtliche Stellung/Verantwortlichkeiten

Exkurs: Zollbestimmungen der USA

- › Internationale Handelsabkommen
- › Handelsbeziehungen zur EU
- › Zolltarif und Einfuhrabgaben
- › Importzollverfahren



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



27. – 28.11.2025
23. – 24.04.2026



ONLINE
ONLINE



382531123
382630417



1.495,-
1.495,-



ONLINE:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

GLOBAL SOURCING

INTERNATIONAL TRAININGS

Englisch für den Einkauf.....	253
Strategic and Tactical Procurement	254
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	255
Fundamentals of Purchasing Controlling	256
Negotiation Skills for Purchasing	257
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	258

GLOBALE BESCHAFFUNGSMÄRKTE

Professionelles Global Sourcing.....	259
BME International	260
Das internationale Einkaufsrecht	209
Beschaffung in Mittel-/Osteuropa und Türkei.....	261
BME-Masterclass: Beschaffungsmarkt Indien.....	262
Beschaffung in Asien	263
SEPP – Sino European Procurement Platform	264
BME-Masterclass: Einkauf, Außenwirtschaft und Zölle	249
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	250
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	251
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung	87





ENGLISCH FÜR DEN EINKAUF

FACHSPEZIFISCHES SPRACHTRAINING FÜR IHRE EINKAUFSPRAXIS

In diesem Seminar erlernen Sie das notwendige Fachvokabular und hilfreiche Satzkonstruktionen anhand typischer Einkaufs- und Verhandlungsphasen, um mit internationalen, englischsprachigen Geschäftspartnern kompetent kommunizieren zu können. Sie erlangen mehr Sicherheit bei persönlichen Gesprächen, Telefonaten und schriftlicher bzw. E-Mail-Korrespondenz in englischer Sprache.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Beschaffungsprozesse in englischer Sprache abwickeln bzw. Verhandlungen auf Englisch führen. *Grundkenntnisse in Englisch sind erforderlich, da das Seminar in englischer Sprache stattfindet.*

METHODIK: Mündliche und schriftliche Kommunikationsübungen, Gruppen- und Partnerarbeit

Unsere Empfehlung: Nutzen Sie den Online-Einstufungstest im Vorfeld des Seminars, damit sich der Referent besser auf das jeweilige Sprachlevel einstellen kann! Nach Anmeldung erhalten Sie die Zugangsdaten.

SEMINARLEITUNG: Martin Hooper oder Kollegen



bme.de/eng-ein

SEMINARINHALTE

Einkaufsrelevante Telefonate und Schriftverkehr auf Englisch

- › Einstieg ins Telefonat
- › Einkaufsspezifische Themen im Telefonat sicher ansprechen
- › Telefonische Terminvereinbarung
- › Anrede in E-Mails und Briefen
- › Gründe und Bezüge
- › Gute und schlechte Nachrichten
- › Verweis auf Dokumente

Fachvokabular für die verschiedenen Phasen des Einkaufsprozesses, wie z.B.:

- › Bedarfsmeldung
- › Suche nach qualifizierten Lieferanten
- › Angebote einholen
- › Angebotsbewertung
- › Auswahl der Lieferanten
- › Verhandlungen
- › Vertragsverhandlung
- › Auftragserteilung
- › Projektabwicklung und Gewährleistung

Verhandlungen, Besprechungen und Meetings

- › Auftakt: die richtigen Worte zur Gesprächseröffnung
- › Sich selber und das eigene Unternehmen vorstellen
- › Angemessen reagieren
- › Das Gespräch am Laufen halten
- › Meinungen einholen und äußern
- › Umgang mit Einwänden und Unterbrechungen
- › Vorschläge unterbreiten
- › Vokabular für das Gesprächsende – so kommen Sie zum (Ab-)Schluss

Überzeugende Redewendungen für Verhandlungen auf Englisch

- › Verhandlungsziele definieren
- › Gezielt Fragen stellen
- › Verhandlungsspielräume festlegen
- › Forderungen stellen
- › Vereinbarungen treffen
- › Preise und Rabatte aushandeln
- › u.v.m.

Verträge auf Englisch – typische Formulierungen

- › Über einen Vertrag sprechen
- › Einzelne Bestandteile des Vertrages
- › Wichtige Begriffe für den Einkauf



- + Kleine Lerngruppe: Maximal 12 Personen!
- + Gezielte Erweiterung des einkaufsspezifischen Fachvokabulars
- + Simulation praxisrelevanter Besprechungs- und Verhandlungssituationen
- + Interaktives Auffrischen des Vokabulars
- + Gemeinsames Erstellen von Anfragen, Bestellungen und themenspezifischer Korrespondenz
- + Diskussionen als offener Erfahrungsaustausch der Teilnehmer zu aktuellen Themen des Beschaffungsbereichs



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



13. – 14.11.2025
10. – 11.06.2026



FRANKFURT
HAMBURG



352511022
352606006



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



STRATEGIC AND TACTICAL PROCUREMENT

PROCUREMENT CATEGORY MANAGEMENT, FUNDAMENTAL TOOLS AND METHODS

The objective of this course is to foster a structured approach to formulating and implementing an effective procurement strategy.

TARGET GROUP: Newcomers to procurement function with basic business knowledge, candidates on a lateral move into a strategic procurement role, new buyers in a category management organization (Lead Buyers), buyers in cross-functional/project roles

TRAINING METHODS: Lectures, group discussion, case studies, group work

TRAINER: Hanno Dettlof



TOPICS

Strategic Procurement

- › Definition: strategic procurement
- › Objectives and organizational aspects
- › Objectives of category management in procurement
- › Stakeholder management

Introduction to Supplier Relation Management

- › Definition and objectives
- › Supplier identification and selection
- › Supplier evaluation
- › The supplier development principle

The Process to Develop Procurement Strategy

- › The 7 steps to formulate procurement strategy
- › Analysis, formulation, and implementation
- › Definition of internal and external analysis
- › The category dossier

Selling a Strategy to Stakeholders

- › 9 steps for a successful supply strategy presentation
- › Introduction to a template for a category strategy

Portfolio Management

- › Theoretical introduction to the concept
- › Materials portfolio
- › Supplier portfolio
- › Group exercise with selected categories
- › Definition of norm strategies

Measuring Procurement Success

- › Savings vs. cost avoidance
- › Contribution of procurement cost & value
- › Saving guidelines
- › KPI definition
- › Reporting requirements with examples in Excel
- › Performance level tracking principle
- › Dupont model
- › Implementation planning and initiative tracking

Procurement Levers

- › 7 methods to reduce procurement costs
- › Allocation of selected levers to norm strategies
- › Overview of common levers and characteristics
- › 10 top saving initiatives



Would you like to book this training course as an IN-HOUSE TRAINING? Contact us at inhouse@bme.de or call +49 6196 5828-251.



07. – 08.10.2025
27. – 28.04.2026



ONLINE
ONLINE



382531005
382630419



1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1st Day: 09.30 – 17.00
2nd Day: 08.30 – 16.30



EFFICIENT SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM)

PROCESSES & METHODS FOR SUSTAINABLE IMPROVEMENT OF SUPPLIER RELATIONS

In this seminar all elements of a systematic approach towards a successful supplier relation management system will be introduced. From supplier identification and supplier evaluation to supplier development initiatives all aspects will be discussed. The objective is to position SRM as a vital and integrated lever connected to category management strategies and cost saving initiatives.

TARGET GROUP: Buyers who are involved in national and international supply markets and in charge of supplier management activities as well as in all initiatives to improve supplier performance parameters

TRAINING METHODS: Lectures, group discussions, case studies and group work

TRAINER: Hanno Dettlof



bme.de/eng-srm

TOPICS

Introduction to SRM

- › Definitions and objectives of SRM
- › Successfactors & benefits of a professional SRM programme
- › Elements of a complete SRM system
- › Digitalization of SRM processes
- › Organizational preconditions for SRM

Supplier Identification

- › The role of continuous market research for successful scouting and preventive risk management
- › Supplier registration method, the objective and introduction of business cases

Supplier Selection

- › Supplier selection methods
- › Prequalification criteria including sustainability assessments
- › Supplier self-assessment tool, the objective and introduction of business cases
- › Supplier evaluation prior to deliveries
- › Introduction of the SCOPE model
- › The instrument of a cost/benefit analysis and related case studies

Supplier Evaluation & Development

- › Methods of supplier evaluation
- › Benefits of a powerful supplier evaluation system
- › Derailers of most supplier evaluation systems
- › Problems of subjective evaluation criteria
- › Segregation of material and service evaluations
- › Supplier development matrix
- › 4 motivation strategies for supplier development
- › Recommendations to structure development process and meetings
- › Monitoring supplier development activities with supplier balanced scorecard

Supplier Classification/Segmentation

- › Definition and benefits of supplier classes
- › Supplier vs. customer expectations
- › Misinterpretation of supplier classes
- › Contractual aspects of supplier segmentation
- › Linkage of supplier classes with procurement strategies

Collaborative Tools

- › Cost analysis tools
- › TCO concept
- › Innovation and idea management
- › Risk management
- › Supplier workshops/supplier days
- › Value analysis



Would you like to book this training course as an IN-HOUSE TRAINING? Contact us at inhouse@bme.de or call +49 6196 5828-251.

10

04. – 05.11.2025 19. – 20.05.2026	ONLINE ONLINE	382531101 382630515	1.495,- 1.495,-	ONLINE: 1 st Day: 09.30 – 17.00 2 nd Day: 08.30 – 16.30



FUNDAMENTALS OF PURCHASING CONTROLLING

THE TOOLS OF THE PURCHASING CONTROLLER

The seminar provides you with a well-founded and practical overview of all the aspects of a professional purchasing controlling. You will learn how to implement an effective reporting in purchasing and how to use crucial key performance indicators for the controlling of all procurement aspects.

TARGET GROUP: Buyers, purchasing managers and controllers who want to get an overview of the individual aspects of effective procurement controlling

TRAINING METHODS: Lectures, practical examples, group work, exercises and discussion

TRAINER: Thomas Roithmeier



TOPICS

Benefits and Objectives of Purchasing Controlling

- Tasks, goals and contents of professional purchasing controlling
- Requirements, prerequisites, and success factors for effective purchasing controlling
- Establishment of a holistic purchasing controlling: methodology, approach
- Responsibilities in the purchasing controlling process

Data Sources for Meaningful, Holistic Purchasing Controlling

- Essential external and internal data sources for purchasing controlling
- What information and data should definitely be included
- Data validation: what requirements data must meet
- Data source ERP-system: analysis of data quality, validation of data and methods to improve data quality

No Controlling Without Planning: Best Practice Example for Planning the Earnings Contribution of Purchasing

- Why savings must be planned systematically and in detail
- A market-oriented commodity structure of the purchasing volume as a prerequisite for success
- Methods and instruments for planning the earnings contribution of purchasing
- Why planned purchasing successes often do not have an impact on earnings
- Systematically identifying, avoiding or reducing the implementation risks of purchasing successes
- **Best practice tool: TCO-analysis of savings potentials at commodity group level**

Measurement and Reporting of Savings Successes

- How best-in-class companies measure and report the P&L impact of savings
- Definition of purchasing successes and result-oriented calculation formulas
- „Savings“ versus „Avoided Costs“: differences in measurement and reporting
- Measuring and reporting savings in a P&L-effective manner
- Ensuring the P&L-Impact of savings for new requirements or investments
- From planning to P&L-impact: the controlling process for savings

The Most Important Key Figures in Purchasing

- Limitations and weaknesses of KPI systems
- Development of KPIs and KPI systems: approach key and success factors
- How to report KPIs concisely
- The 90 most important KPIs for measuring and controlling purchasing:
 - Basic KPIs
 - Process-oriented KPIs
 - Savings-oriented KPIs
 - Supplier-related KPIs
 - KPIs to measure the standing of the purchasing organization
 - KPIs to measure the efficiency of purchasing staff
- **Checklists: key figure formulas and recommended survey periods**

Development of a Professional Reporting System in Purchasing

- Requirements for professional and transparent reporting
- Structure of purchasing reporting to provide a reliable preview of P&L savings
- Bridging the gap between reported purchasing successes and P&L savings
- Building attention-grabbing and meaningful reporting
- **Checklist: purchase reporting requirements**
- **Case study: best-in-class examples of purchasing reporting**



Would you like to book this training course as an IN-HOUSE TRAINING? Contact us at inhouse@bme.de or call +49 6196 5828-251.

20. – 21.10.2025	ONLINE	382531017	1.495,-	ONLINE: 1 st Day: 09.30 – 17.00 2 nd Day: 08.30 – 16.30



NEGOTIATION SKILLS FOR PURCHASING

SKILLS, TECHNIQUES AND TOOLS YOU NEED TO NEGOTIATE EFFECTIVELY

You understand and practice the negotiation process and develop or improve important negotiating skills that will enable you to negotiate with more confidence.

TARGET GROUP: (Newly appointed) buyers, purchasing/procurement officers as well as executives in materials management and logistics functions negotiating with suppliers

TRAINING METHODS: Short presentations, group sessions, exercises, videotaped role plays

TRAINER: Benedikt Elles



bme.de/eng-neg

TOPICS

Negotiation in the Purchasing Process

- › What is negotiating?
- › How to communicate properly in negotiations
- › Active listening as a key part of communication

First Things First: Planning and Preparing Your Negotiation

- › Establishing negotiation targets and objectives
- › Identifying important facts about your supplier
- › How to use a preparation checklist
- › The art of successful negotiation: What leads to success or failure?

Fundamental Steps in the Negotiation Process

- › Opening moves: how to start
- › Body language
- › Using the right questioning techniques
- › Opening offers and counteroffers
- › Offer submission: active listening
- › Successful price negotiations
- › The follow-up of a negotiation

Employing Effective Negotiation Techniques

- › Improving preparatory skills
- › How to be more precise during the negotiation
- › Questioning techniques
- › Giving and taking
- › Argumentation techniques
- › Summarizing the results

Useful Arguments

- › The value proposition for buyers and suppliers
- › Neutralizing objectives presented by the counterpart
- › Dealing with objections/pretexts
- › Dealing with "dead-end situations"

The Win-Win-Approach: Requirements and Process

- › Benefits of the win-win-approach
- › Mutual success: seeking common ground
- › Developing different options
- › Preparing the negotiation process
- › Determining the supplier's motives, objectives and constraints
- › Building trust
- › Showing flexibility



Would you like to book this training course as an IN-HOUSE TRAINING? Contact us at inhouse@bme.de or call +49 6196 5828-251.



18. – 19.03.2026



ONLINE



382630321



1.495,-



ONLINE:

1st Day: 09.30 – 17.00

2nd Day: 08.30 – 16.30



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



RECHTSSICHERE VERTRÄGE IN ENGLISCHER SPRACHE

DER RICHTIGE UMGANG MIT ENGLISCHER RECHTSTERMINOLOGIE

In diesem Seminar lernen Sie, in englischer Sprache verfasste Einkaufsverträge richtig zu verstehen, diese selbst zu gestalten und sicher zu verhandeln und abzuschließen. Sie werden insbesondere verstehen, weshalb bei der bloßen Übernahme von nach angelsächsischem Recht formulierten Verträgen erhebliche Vorsicht geboten ist.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungsrechtskräfte aus dem Einkauf, die regelmäßig mit Verträgen in englischer Sprache umgehen und diese gestalten und verhandeln möchten.

Das Seminar wird in Deutsch gehalten, setzt aber Englischkenntnisse voraus, da sämtliche Praxis- und Klauselbeispiele in englischer Originalsprache präsentiert werden.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Checklisten, Musterverträge und Musterklauseln auf Englisch

SEMINARLEITUNG: RA Christian Thomas Stempfle



bme.de/eng-rec

SEMINARINHALTE

Tipps für die Vertragsgestaltung in Englisch

- › Wesentliche Bestandteile eines Vertrages
- › Richtiger Vertragsaufbau
- › Übliche Rechtsterminologie
- › Vorsicht vor der Übernahme von Klauseln aus Verträgen nach angelsächsischem Recht

Einführung in die englische Rechtsterminologie

- › False friends – tückische Stolpersteine
- › 'Guarantee' vs. 'Garantie'
- › 'Warranty' und 'Gewährleistung'
- › Liability
- › Indemnity
- › Joint and several liability
- › Jurisdiction
- › Governing Law

Welche Klauseln und typischen Vertragsmuster sind auf Englisch zu beherrschen?

- › NDA (Non Disclosure Agreement)
- › Framework Supply Agreement
- › Quality Assurance Agreement
- › Guarantee (on first demand)
- › General terms and conditions (Ts and Cs)

Essentials of English Law – das müssen Sie nach englischem Recht kennen

- › Wesentliche Unterschiede zwischen deutschem und englischem Recht
- › Written contract vs. deed
- › Vorvertragliche Aufklärungspflichten in englischer Rechtsterminologie
- › Vorvertragliche Aufklärung – pre-contractual disclosure
- › „Memorandum of Understanding“ und „Letter of Intent“
- › Haftung vor Vertragsschluss und Schadensersatz
- › Haftung aus Vertragsverletzung vs. Breach of contract
- › Scope of liability
- › Das deutsche und das englische Rechtssystem: Vorsicht disclosure („mind the gap“)

Wichtige Grundlagen internationaler Verträge

- › Vertragssprache
- › Anwendbares Recht
- › Staatliche Gerichte vs. Schiedsverfahren
- › Zustellungsvollmacht
- › Anspruchsdurchsetzung im Ausland



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



17.11.2025
23.06.2026



ONLINE
ONLINE



382531131
382630615



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



PROFESSIONELLES GLOBAL SOURCING

INTERNATIONALE BESCHAFFUNGSVORTEILE GEZIELT NUTZEN

In Zeiten hohen Wettbewerbs- und Kostendrucks ist Global Sourcing ein Weg, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Steigende Lohnkosten in vielen traditionellen Beschaffungsmärkten, schwankende Währungen und politische Unruhen stellen jedoch neue Anforderungen an die Einkaufsabteilungen und ihre Global-Sourcing-Strategien. Dieses Seminar zeigt Vorgehensweisen zur Auswahl von Beschaffungsobjekten, -märkten und Lieferanten auf, um eine erfolgreiche Global-Sourcing-Strategie zu entwickeln und typische Fehler zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Outsourcing und Supply Chain Management, die international beschaffen (wollen) und ihre Kenntnisse über Global Sourcing erweitern möchten

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Mario Bruggmann



bme.de/glo-gls

SEMINARINHALTE

Treiber und Voraussetzungen von Global Sourcing

- › Globale wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Megatrends
- › Perspektiven, Motivationen und Treiber für Global Sourcing
- › Chancen und Risiken
- › Übersicht über die globalen Beschaffungsmärkte
- › Aufstrebende Beschaffungsmärkte

Global-Sourcing-Strategien im Einkauf

- › Strategische Einbettung von Global Sourcing in die Unternehmensstrategie
- › Herleitung einer Global-Sourcing-Strategie
- › Ansätze für Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Organisatorische Notwendigkeiten und Auswirkungen von Global Sourcing
- › Handlungskompetenzen und Struktur des Einkaufs

Auswahl geeigneter Beschaffungsobjekte

- › Welche Materialgruppen oder Teile eignen sich für Global Sourcing?
- › Erstellung von Auswahlkriterien
- › Materialgruppenanalyse

Identifikation und Selektion der Beschaffungsmärkte

- › Auswahlkriterien
- › Beschaffungsmarktforschung und Länderinformationen
- › Re-Shoring, Near-Shoring, Friend-Shoring oder Sonstwas-Shoring
- › Überblick beispielhafter Beschaffungsmärkte
- › Kriterien zur Auswahl
- › Gruppenarbeit: Auswahl relevanter Märkte
- › Erschließung der ausgewählten Beschaffungsmärkte

Auswahl von geeigneten Lieferanten

- › Beschaffungsmarktforschung – Recherche und Datenquellen
- › Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Richtige Auswahl geeigneter Lieferanten

Erfolgreiches Lieferantenmanagement

- › Interkulturelle Aspekte in der Lieferantenbeziehung
- › Mögliche Stolperfallen und Erfolgsfaktoren
- › Sicherstellung von Verfügbarkeit und Qualität
- › Lieferantenauditierung und -bewertung
- › Liefer- und Zahlungsbedingungen

Nachhaltiger Erfolg

- › ESG-Faktoren
- › Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- › Kreislaufwirtschaft
- › Absicherung von Nachhaltigkeit
- › Definition des Erfolgs von Global Sourcing

Der TCO-Ansatz im Global Sourcing (Total Cost of Ownership)

- › Wann lohnt sich Global Sourcing?
- › TCO als Erfolgsfaktor
- › Case Study: TCO im Einsatz
- › Controlling im Global Sourcing

Risikomanagement

- › Währungsrisiken
- › Risiken in der Supply Chain
- › Lieferantenausfall
- › Qualitätsprobleme
- › ... und die Risiken, an die keiner denkt!

Erfolgreiche Implementierung

- › Vor- und Nachteile von Global Sourcing
- › Ziele formulieren
- › Typische Hürden und wie man sie aus dem Weg räumt

Abschlussimpuls

- › Lernen aus Fehlern anderer
- › Erfolgreich realisierte Projekte



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



22. – 23.10.2025
15. – 16.04.2026



HAMBURG
MÜNCHEN



352510028
352604007



1.495,-
1.495,-



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

Global BME B2B matchmaking events – designed to serve your procurement needs

Enlarge your supplier base at our B2B events in ASEAN, Europe, India and Northern Africa.



BME supports with its international Matchmaking Platform www.bmematchmaking.com sourcing activities worldwide. Our buyer-supplier matchmakings enable direct discussions between procurement professionals and international suppliers.

After registering free of charge for a matchmaking service, buyers can express their needs by filling out the RFI questionnaire. Our partners on-site prequalify suppliers and service providers from different commodity groups, who publish their profiles on the platform.

Buyers then use the platform to search for suitable suppliers in different sectors or commodities that meet their individual requirements. Supplying companies also have access to buyer profiles and can highlight their competences. Our aim is to find the right partner for you and to arrange the initial contact in individual B2B meetings.

Facts

More than **700** buyers and **3,000** suppliers have already signed up on the platform

Over **20** partners from **26** active sourcing markets guarantee qualified market access

More than **7,000** B2B-Meetings organized since 2015

Key features for buyers

- Indicate your needs and requirements conveniently with the RFI questionnaire.
- Find all of the upcoming BME B2B events online.
- Efficiently filter supplier profiles that match your needs.
- Invite potential business partners to B2B meetings and register for events online or on-site.
- Receive your customized B2B plan and meet your pre-selected vendors in individual one-on-one meetings.

First steps to participate in our events

Step 1 Register as a buyer for the BME Matchmaking Service, free of charge.

Step 2 Fill out and send the questionnaire to BME. Mark the events you are interested in, free of charge.

Step 3 BME will inform you as soon as you get access to the profiles, can select your preferred B2B partners and register for the events.

Enlarge your supplier network at the upcoming events 2025/2026

- 11th CEE Procurement and Supply Forum
Cracow, 30 September 2025
- 12th Sourcing Days Italy
Northern Italy, 21-22 October 2025
- Sourcing Tour Hungary
Budapest, 3-6 November 2025
- 4th Purchasing Initiative Maghreb
Roadshow: Frankfurt, Düsseldorf, Berlin
10-14 November 2025
free of charge!
- 2nd Procurement and Supply Forum Türkiye
Istanbul, January 2026
free of charge!
- 12th Purchasing Initiative Western Balkans,
Dortmund, 19-20 May 2026

Interested in participating?

For more events and information visit

www.bmematchmaking.com

Your contact:

Joanna Chrzanowska

Project Manager International, BME e.V.

Tel: +49 6196 5828 186

joanna.chrzanowska@bme.de





BESCHAFFUNG IN MITTEL-/OSTEUROPA UND TÜRKEI

WISSEN ERGÄNZEN, NEUE PERSPEKTIVEN ENTDECKEN

Dieses Seminar soll Ihr Wissen über die Beschaffung in Mittel- und Osteuropa ergänzen und neue Perspektiven aufzeigen. Neben den bekannten Beschaffungsmärkten wie Polen, Tschechien und Ungarn wird daher auch die Türkei betrachtet. Behandelt werden sowohl kaufmännische als auch rechtliche Aspekte der Beschaffung in diesen Ländern.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management und Materialwirtschaft, die ihren Kenntnisstand über die Beschaffung in Mittel- und Osteuropa erweitern und einen neuen Blickwinkel auf diese Thematik kennenlernen wollen; insb. aus Unternehmen der produzierenden Industrie

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Petr Prokop, RA Martin Neupert



bme.de/glo-moe

SEMINARINHALTE

Grundlagen und Strategien des Global Sourcing

- › Einordnung des Global Sourcing in die Beschaffungsstrategien
- › Bedeutung von MOE für globale Wertschöpfungsnetzwerke
- › Systematische Erschließung des MOE-Beschaffungsmarktes in sechs Schritten

Überblick – Beschaffung in Mittel- und Osteuropa und der Türkei

- › Was fällt eigentlich unter den Begriff Mittel- und Osteuropa?
 - MOE aus geografischer Sicht
 - MOE unter Beschaffungsgesichtspunkten
- › Grenzfälle Türkei und Russland – Gründe für eine Einbeziehung in die Beschaffungsplanung
- › Welche Länder sind für den Einkauf von Bedeutung?
- › Zuordnung der Materialgruppen zu den Beschaffungsmärkten

Kostenvergleich – wann sich die Beschaffung in Mittel- und Osteuropa und der Türkei lohnt

- › Entscheidende Kosten – Maschinenkosten, Transportkosten, Lohnkosten, Energiekosten
- › Kostenvergleich zwischen dem deutschsprachigen Raum, Mittel- und Osteuropa und Asien
- › Vor- und Nachteile der Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

Ausgewählte Länderbetrachtungen

- › Die Klassiker – Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn
- › Die Neuen – welche Rolle spielen Rumänien, Bulgarien und Kroatien?
- › Der Hidden Champion – Türkei

Betrachtung nach Warengruppen

- › Mechanische Bearbeitung
- › Kunststoffteile
- › Gussteile
- › Schmiedeteile

Rahmenbedingungen und Risiken

- › Risikobewertung für den verantwortungsbewussten Einkauf
- › Währungsschwankungen absichern
- › Infrastrukturelle Rahmenbedingungen
- › Politische Rahmenbedingungen

Rechtsfragen bei der Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

- › Unterscheidung: EU-Mitgliedstaaten, Nicht-EU-Staaten
- › Vertragsgestaltung und Eigentum
- › Schutz gegen Insolvenzen und andere Risiken

Vertragsgestaltung und Durchsetzbarkeit von Ansprüchen

- › Rechtssichere Vertragsgestaltung mit mittel- und osteuropäischen Lieferanten
- › Durchsetzbarkeit von Ansprüchen in Mittel- und Osteuropa



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

10

10. – 11.12.2025 09. – 10.06.2026	ONLINE ONLINE	 	382531210 382630603 1.495,- 1.495,-	zzgl. MwSt.
				ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



BME-MASTERCLASS BESCHAFFUNGSMARKT INDIEN

DER AUFSTIEG DES TIGERS: EINE ANALYSE VON GEGENWART UND ZUKUNFT DES INDISCHEN BESCHAFFUNGSMARKTS

Indien entwickelt sich rasant zu einem wichtigen Beschaffungsmarkt und bietet Unternehmen spannende Alternativen und neue Perspektiven für ihre Einkaufsstrategien. Die aufstrebende indische Wirtschaft, das breite Produktangebot und die zunehmende Innovationskraft schaffen vielfältige Potenziale für strategische Beschaffungsentscheidungen. Gleichzeitig sind Aspekte wie rechtliche Rahmenbedingungen, Logistik und Menschenrechte entscheidend für eine nachhaltige Integration des indischen Marktes in die Lieferkette.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind, insbesondere Einkaufs- und Supply-Chain-Verantwortliche aus folgenden Bereichen

- Global Sourcing/Internationale Beschaffung
- Einkauf/Strategischer Einkauf
- Lieferantenmanagement/Supplier Relationship Management
- Supply Chain Management/Supply Chain Risk Management

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Vorträge



bme.de/beschaffungsmarkt-indien



INHALTE

- Fakten und Vergleiche – ein Überblick
- Indiengeschäft erfolgreich gestalten – ein systemischer und kultureller Ansatz
- Beschaffungsmarkt Indien – Herangehensweise und Organisation
- Praxisbericht: Potenziale und Herausforderungen – Erfahrungen eines Maschinen- und Anlagenbauers
- Rechtlich sicheres Auftreten in Indien
- Beschaffungsmarktstrategie Indien – De-Risking
- Auditprozesse in Indien effizient und nachhaltig gestalten
- Shaking Heads & Shaking Hands – vom „No“ zum „Yes“ verhandeln
- Aufbau lokaler Präsenz und Marktanalyse: Procurement in Indien optimieren



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabrina Mirjalili
Telefon: 06196 5828-218
E-Mail: sabrina.mirjalili@bme.de



02. – 03.03.2026
22. – 23.06.2026



FRANKFURT
ONLINE



382610301
382610605

€ zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



BESCHAFFUNG IN ASIEN

Asien befindet sich in einem intensiven Wandlungsprozess. Wer sich auf diesen Märkten bewegt oder bewegen will, benötigt das entsprechende Expertenwissen. Das Seminar beleuchtet die Gründe für eine Beschaffung in Asien und bietet Ihnen einen weitgefächerten Marktüberblick zu den asiatischen Ländern, wobei China besonders beleuchtet wird, da es für die Weltwirtschaft und die wirtschaftlichen Entwicklungen in Asien eine ganz besondere Rolle spielt. Die wesentlichen Trends werden skizziert und die Herausforderungen bei der Lieferantensuche, -auswahl, Qualitätssicherung sowie die Besonderheiten der asiatischen Beschaffungsmärkte diskutiert. Sie erfahren anhand erfolgreicher Praxisbeispiele, wie Ihr Asien-Geschäft zum Erfolg wird.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Internationaler Einkauf, Materialwirtschaft, Lieferantenmanagement, Internationale Fertigung und Produktion sowie Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Holger Rogge



bme.de/glo-asn

SEMINARINHALTE

Marktüberblick Asien und China

- › Hotspots und Trends in Asien allgemein
- › Marktbewertung einzelner Länder und Regionen (China, Korea, Taiwan, Malaysia, Vietnam etc.)
- › Lieferantenstrukturen und ihre länderspezifischen Besonderheiten
- › Chancen und Risiken für die Beschaffung in Asien

Entwicklungen in den verschiedenen chinesischen Industriebereichen

- › Allgemeine Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas
- › Welches sind die Säulen der chinesischen Wirtschaft?
- › Chinesische Beschäftigungssysteme und Entwicklungen auf dem chinesischen Arbeitsmarkt

Organisationsstruktur chinesischer Unternehmen

- › Organisationsstruktur vom Kleinunternehmen bis zum Weltkonzern
- › Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern
- › Erläuterung der Gehaltsmodelle und Arbeitsverträge in Praxisbeispielen

Kostenstrukturen in LCC

- › Wie ist die Kostenstruktur in asiatischen Ländern?
- › Betrachtung unter TCO-Gesichtspunkten
- › Wann lohnt sich die Verlagerung?
- › Welche Vor- und Nachteile haben asiatische Lieferanten?

Besonderheiten asiatischer Märkte

- › Was muss für eine erfolgreiche Beschaffungsstrategie in Asien beachtet werden?
- › Wie beeinflussen Politik und Wirtschaft die Entwicklung von Trends?
- › Der richtige Aufbau und die Umsetzungen Ihrer Sourcing-Strategie

Erfolgversprechendes Lieferantenmanagement

- › Wirksame Geschäftsanbahnung, Aufbau und Pflege asiatischer Lieferanten
- › Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit mit den Lieferanten vor Ort
- › Lieferantenentwicklung entlang der Supply Chain
- › Risiken und Möglichkeiten der Absicherung von Verträgen anhand von Praxisbeispielen
- › Krisenmanagement: Was tun bei Problemen?

Qualitätsmanagement und -sicherung bei der Beschaffung in LCC

- › Bewertung der Qualitätsstandards und effektive Qualitätssicherung
- › Wichtige Zertifikate
- › Was ist unbedingt zu beachten?



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



28.11.2025
19.03.2026



ONLINE
ONLINE



382531129
382630324



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
10.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de

SEPP – SINO EUROPEAN PROCUREMENT PLATFORM

GATEWAY FOR SOURCING AND SUPPLIER IDENTIFICATION SUPPORT IN CHINA AND SOUTH EAST ASIA

SEPP was initiated in 2018 in China by leading trade associations including the BME, as well as the Chinese Ministry of Industry and Industrial Park operators. The regional network of SEPP includes approximately 300.000 suppliers in China, offering a wide range of services that are needed to establish and manage an effective and efficient supplier management in China.



Benefit from SEPP by:

- 01 Access to a qualified supplier pool in China
- 02 **Standards**, we apply European standards to Chinese suppliers
- 03 **Quality Control**, we focus on lowering your cost without compromising on the quality
- 04 **Customized Solutions**, we tailor solutions for your requirements
- 05 **Negotiate and Manage** favorable payment terms
- 06 **Direct Sourcing** from SEPP for selected product categories such as Automotive Vehicle parts and electrics, Building Supplies, Electrical Installation, Fasteners, Safety and Workwear, Technical Chemicals, Rubbers and Plastics

For more diversified procurement activities, Sino European Procurement Platform is expanding its supplier and partner network for selected categories across the emerging markets in Southeast Asia, such as Vietnam.



YOUR CONTACT

Riccardo Kurto
Phone: 06196 5828-143
Mail: riccardo.kurto@bme.de

MORE INFORMATION



SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

MANAGEMENT UND FÜHRUNG

Sicher in der neuen Führungsrolle.....	266
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf.....	267
Die erfolgreiche Einkaufsleitung.....	21
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	268
BME-Masterclass: Frauen erfolgreich im Einkauf	269
Change Management im Einkauf.....	270
Erfolgreiches Einkaufsmarketing.....	26
Schnittstellenmanagement im Einkauf	27

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation	271
Effizienter arbeiten mit Microsoft Office durch KI.....	39
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung	16
Souverän handeln in schwierigen Situationen	272
Vertiefungsworkshop: Souveräner handeln in schwierigen Situationen.....	273
Kompetent in Konfliktsituationen	274
Schlagfertigkeits Techniken – so kontern Sie souverän und selbstsicher	275
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend.....	276
Erfolgreiches Projektmanagement	55
Agiles Arbeiten im Einkauf.....	58





SICHER IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE

GESTERN KOLLEGE/KOLLEGIN – JETZT CHEF/CHEFIN, WAS TUN?

Sie werden in Kürze Verantwortung für Mitarbeiter übernehmen, sei es als Team-, Abteilungs- oder Einkaufsleitung; oder Sie erfahren gerade die neuen Herausforderungen einer Führungskraft? Sie erkennen gerade die Problematik der unterschiedlichsten Erwartungshaltungen der Vorgesetzten, Ihrer neuen Mitarbeiter und den eigenen Ansprüchen an diese neue Aufgabe? Diese neue Rolle verlangt von Ihnen andere Verhaltensweisen, Wissen um die richtigen Führungsinstrumente und eine motivierende Methodik, um mit den Mitarbeitern umzugehen. Im Unternehmen sind wir auf Kooperation, Vertrauen und gegenseitige Hilfestellungen angewiesen. Sie erlangen Sicherheit und werden auch in schwierigen Situationen die richtigen Entscheidungen treffen.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte aller Ebenen, die eine Führungsaufgabe übernehmen oder übernommen haben

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen, Selbstreflexionen, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



SEMINARINHALTE

Führung heute

- › So geht Führung heute
- › Wie die Gehirnwissenschaft dabei helfen kann, besser zu führen
- › Warum Mitarbeiter sich so verhalten, wie sie sich verhalten
- › Die Erwartungshaltung der Mitarbeiter und deren Erfüllung und Nichterfüllung
- › Agile Führungs-Voraussetzungen

Führungskompetenz entwickeln

- › Die Wirksamkeit einer Führungskraft
- › Führungspersönlichkeit, wie geht das?
- › Die A-, B-, C- und D-Führungskraft

Führungsgrundlagen

- › Führungsstile
- › Fach- oder Disziplinarvorgesetzte:r
- › Führen in der Matrixorganisation
- › Führungsinstrumente

Mitarbeitergespräche gekonnt führen

- › Führungskommunikation ist anders
- › Institutionalisierte Mitarbeitergespräche
- › Anlassbezogene Mitarbeitergespräche
- › Vom Feedback-Prozess zur Feedback-Kultur
- › **Gesprächsübungen, auf Wunsch mit Videoanalyse**

Teamführung

- › Welche Rollen gibt es im Team?
- › Teams an unterschiedlichen Standorten führen
- › Teams begeistern
- › Meine Sandwich-Rolle

Führungstools

- › Mitarbeiter mit Zielvereinbarungen führen
- › Wie delegiere ich richtig?
- › Kontrollieren – aber richtig
- › Besprechungen richtig durchführen

Mitarbeiter motivieren

- › Warum die alten Motivationsrezepte nicht funktionieren
- › Wie Motivation wirklich funktioniert
- › Das Belohnungserwartungssystem

Klarheit nach innen und außen

- › Ergebnisse nach „oben“ verkaufen
- › Transfer-Formate entwickeln



- + Sie lernen, wie Sie Ihren Wechsel in die Führungsebene erfolgreich absolvieren.
- + Sie lösen sich von Ihrer früheren Rolle und nehmen die Rolle „Chef/Chefin“ an.
- + Sie sichern sich die Akzeptanz der Mitarbeiter.
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



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



22. – 23.09.2025
05. – 06.03.2026



**ONLINE
WIESBADEN**



382530917
352603010



zzgl.
MWSt.
**1.495,-
1.495,-**



PRÄSENZ/ONLINE:

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



ERWEITERTE FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

FRISCHE IMPULSE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE MIT ERFAHRUNG

Mit zunehmender Verantwortung wachsen auch die Herausforderungen, denen sich eine Führungskraft im Einkauf stellen muss. Selbst erfahrene Führungskräfte werden im Umgang mit den eigenen Mitarbeitern, anderen Abteilungen und externen Partnern immer wieder mit neuen, anspruchsvollen Situationen und Problemen konfrontiert. Ziel dieses Seminars ist es daher, erfahrene Führungskräfte bei der Aufdeckung von Optimierungspotenzialen im eigenen Führungsstil zu unterstützen und Ansätze für eine ideale Bewältigung klassischer Führungsaufgaben aufzuzeigen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits über Führungserfahrung verfügen und sich neue Potenziale erschließen wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Persönlichkeitstest, Diskussion, Ihre Fragen

SEMINARLEITUNG: Jan Laufs



bme.de/kom-efk

SEMINARINHALTE

Positionierung des Einkaufs im Unternehmen

- › Ihre Möglichkeiten als Führungskraft
- › Die Führungskraft als Strategie
- › Positionierung im Unternehmen – Rolle und Bedeutung des Einkaufs
- › Der Einkauf als Schnittstelle – Herausforderungen und Probleme
- › Einkauf und Fachabteilung – miteinander statt gegeneinander
- › Möglichkeiten und Potenziale der crossfunktionalen Zusammenarbeit
- › Den Einkauf im Unternehmen richtig verkaufen

Führung und Motivation

- › Wann braucht man was? Kooperative Führung vs. Autoritäre Führung
- › Wie funktioniert nachhaltige Mitarbeitermotivation?
- › Attraktive Ziele für Einkäufer: Führen über Zielvereinbarungen
- › Werkzeuge der Mitarbeiterführung und -entwicklung
- › Richtig informieren, delegieren und kontrollieren
- › Führen von Mitarbeitergesprächen
- › Von der Mitarbeiterführung zur Teamführung

Selbst-Check – optimieren Sie Ihren Führungsstil

- › Zwischen Führungs- und Sachaufgabe – so halten Sie die Balance
- › Verschiedene Persönlichkeitstypen
- › Welcher Typ sind Sie? Der Test – Ermittlung Ihres Persönlichkeitstyps
- › Auswirkungen auf Ihren Führungs- und Kommunikationsstil
- › Anpassung des Führungsstils an die Persönlichkeit der Mitarbeiter
- › Optimierungspotenziale aufdecken und nutzen

Talentmanagement und Mitarbeiterentwicklung

- › Der Einkauf als attraktiver Arbeitsplatz – wie erreicht man talentierte Nachwuchskräfte?
- › Anforderungen an moderne Einkäufer – Potenziale erkennen und nutzen
- › Aus- und Weiterbildung im Einkauf
- › Karriere-Perspektiven im Einkauf aufzeigen – Mitarbeiter fördern und binden
- › Die Führungskraft als Lehrperson und Coach
- › Basistools des Coachings

Schwierige Situationen souverän meistern – Konfliktmanagement

- › Umgang mit Konflikten im Team – von der Meinungsverschiedenheit bis zum Mobbing
- › Konflikte zwischen den Abteilungen entschärfen und auflösen
- › Umgang mit Low-Performern
- › Kritik- und Trennungsgespräche

Kommunikation und Kooperation zwischen den Abteilungen

- › Der Einkauf als Initiator von crossfunktionaler Zusammenarbeit
- › Wie kann der Austausch zwischen den Abteilungen funktionieren?
- › Rollen und Entscheidungskompetenzen festlegen
- › Gemeinsame Aufgaben, Ziele und Interessen
- › Wege der Prozessoptimierung



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



21. – 22.10.2025
22. – 23.04.2026



NÜRNBERG
HAMBURG



352510018
352604022



1.495,-
1.495,-



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





ERFOLGREICH ÜBERZEUGEN UND FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und ohne disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Begrenzungen. So stärken Sie Ihre Überzeugungskraft und erhöhen Ihre Akzeptanz im Team. Sie erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Handeln, erkennen Ihre Möglichkeiten zur Moderation und Koordination Ihrer Kollegen und üben, Gespräche zielgerichtet zu führen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte sowie Projektverantwortliche aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die in ihren Arbeitsprozessen auf die Zusammenarbeit und Unterstützung anderer angewiesen sind und diese führen und motivieren wollen, ohne disziplinarische Entscheidungsbefugnis zu haben

METHODIK: Impulsreferate, Diskussion, Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen mit Videofeedback, Einsatz des STRUCTOGRAM®-Konzeptes (Biostruktur-Analyse)

SEMINARLEITUNG: Matthias Walz, Lizenziierter STRUCTOGRAM®-Trainer



SEMINARINHALTE

Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien

- › Führung in flachen Hierarchien
- › Macht im Unternehmen: Machtstrukturen erkennen und nutzen
- › Hierarchische Macht oder natürliche Autorität?
- › Führung mit versus Führung ohne Weisungsbefugnis

Ermitteln persönlicher Stärken und Begrenzungen

- › Das STRUCTOGRAM®-Konzept von Rolf. W. Schirm
- › Individuelle Analyse
- › Video-Fallbeispiele/Analyse von Gesprächspartnern
- › Nutzen eigener Möglichkeiten
- › Optimalen Zugang zum anderen finden
- › Entwickeln einer situationsbezogenen Verhaltens-Matrix
- › Warum Sie authentisch bleiben sollten
- › Exkurs: (andere) Modelle der Persönlichkeit

Ihre Rolle und die der anderen

- › Definition der eigenen Rolle
- › Rollenverständnis der anderen
- › Abgrenzen ohne abzuheben
- › Kompetenter Umgang mit unklaren Machtverhältnissen

Richtige Kommunikation als Schlüssel

- › Die passende Gesprächsform: 4-Augen-Gespräch, Meeting oder doch lieber schriftlich?
- › Gemeinsame Sprache aller Beteiligten wählen
- › Sach- und Beziehungsaspekt in der Kommunikation
- › Sprache und Körpersprache
- › Eigen- und Fremdbild
- › Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- › Argumentation mit Nutzeninhalten
- › Sich durchsetzen, ohne andere zu verletzen bzw. zurückzusetzen
- › Ziele klar formulieren und „Mitsstreiter“ gewinnen

Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen

- › Interessenslagen berücksichtigen
- › Akzeptanz schaffen und Unterschiede wertschätzen
- › Zustimmung und Engagement: So können Sie auf Ihre Kollegen zählen
- › Wie Sie Entscheidungen vorantreiben
- › Ziele vereinbaren und Aufgaben delegieren
- › Regeln und Werte etablieren
- › Beziehungsmanagement: wertvolle Netzwerke knüpfen

Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit

- › Team-Dynamiken erkennen und beeinflussen
- › Rangdynamik in Teams
- › Strategie, Beobachter, Umsetzer: Möglichkeiten der Motivation für verschiedene „Typen“
- › Motivieren Sie andere zur Zusammenarbeit
- › Projekte: Wie Sie erreichen, dass sich alle gleichermaßen engagieren
- › Wie Ihre Vorschläge akzeptiert und umgesetzt werden
- › Feedback in der kollegialen Zusammenarbeit

Souveräner Umgang mit Widerständen

- › Widerstände vorhersehen bzw. frühzeitig erkennen
- › Verschiedene Sichtweisen – schädlich oder nützlich?
- › Steuerung und Interventionsmöglichkeiten
- › Gruppendynamische Prozesse
- › Techniken der Konfliktmoderation
- › Machtspiele identifizieren und entkräften



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



06. – 07.11.2025
09. – 10.03.2026
10. – 11.06.2026



KÖLN
KASSEL
STUTTGART



352511014
352603013
352606008



1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



BME-MASTERCLASS

FRAUEN ERFOLGREICH IM EINKAUF

Der Einkauf befindet sich mitten in einem kulturellen Transformationsprozess. Um in der neuen Arbeitswelt zu bestehen, braucht es nicht nur digitale Kompetenz, sondern auch soziale Intelligenz, Offenheit und den Mut, neue Wege zu gehen. Wer sich aktiv auf diesen Wandel einlässt, kann die Zukunft des Einkaufs entscheidend mitgestalten – mit Know-how, Innovationskraft, Anpassungsfähigkeit und einem zeitgemäßen Mindset.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an weibliche Leistungsträgerinnen und Nachwuchsführungskräfte, die eine Karriere im Einkauf anstreben und sich in der Community vernetzen möchten.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Gruppendiskussion, Workshop



bme.de/frauen-einkauf



INHALTE

- Warm-up & Networking Session
- Kommunikation: Klare Kommunikation für Motivation und Wachstum
- Change-Management – Veränderungsprozesse managen
- Rhetorik – Ihr Auftritt macht's
- Emotionale Intelligenz: Der Erfolgsfaktor für Führung und Zusammenarbeit
- Einstieg in die Psychologie – der erfolgreiche Umgang mit den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Selbstbewusstsein: Souverän auftreten und überzeugen
- Mitarbeiterführung mit Erfolg: Menschen motivieren, entwickeln und begeistern
- Praxisbericht: Feingefühl statt Ellenbogen – erfolgreich im Einkauf auf weibliche Art
- Praxisbericht: Körpersprache – meistern Sie die Kunst der Führung?
- Praxisbericht: Survival Kit Einkauf – Frauen zwischen Krisendruck und Führungsanspruch



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Ulrike Wernig-Wenzlawski
Telefon: 06196 5828-255
E-Mail: ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de

11

Soft Skills und
Führungskompe-
tenz im Einkauf



08. – 09.10.2025
24. – 25.02.2026



FRANKFURT
FRANKFURT



382511002
382610206



zzgl.
MwSt.

1.595,-
1.595,-



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme.de/frauen-einkauf



CHANGE MANAGEMENT IM EINKAUF

„TOOLKIT“ ZUM MANAGEN VON VERÄNDERUNGSPROJEKTEN

Veränderungen im Einkauf vollziehen sich durch die digitale Transformation immer schneller und tiefgreifender. 70% aller Change-Projekte scheitern, die meisten bereits in der Anfangsphase. Verantwortlich sind hauptsächlich zwei Faktoren: der Widerstand gegen die Veränderung unter den Mitarbeitern und das Zurückfallen in alte Muster. Nicht die Technik, sondern der Mensch stellt also das größte Hindernis für den Wandel dar. In diesem eintägigen Intensiv-Workshop lernen Sie, wie Sie Veränderungsprojekte in Ihrer Einkaufsorganisation besser managen. Zunächst wird der theoretische Rahmen des Change Managements vermittelt, anschließend erfahren Sie, welche Schlüsselfaktoren besondere Wichtigkeit haben, um Ihre Projekte erfolgreich umzusetzen. Zuletzt werden Sie dazu befähigt, Strategien für die eigene Praxis zu entwickeln. Sie erhalten am Ende ein praktikables „Toolkit“ zum Managen von Veränderungen.

ZIELGRUPPE: Auslöser und Betroffene: Einkaufsleitung, Geschäftsführung sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Workshops, Übungen und gemeinsame Entwicklung von Lösungen

SEMINARLEITUNG: Klaus Pause



SEMINARINHALTE

Verständnis von Veränderungsprozessen

- › Die wichtigsten Change-Management-Modelle im Vergleich
- › Die Phasen eines Veränderungsprozesses und ihre Bedeutung heute
- › Strategie-, Transition-, Change Management – was ist was und wie hängt es zusammen
- › Verständnis für Rahmenbedingungen, Auswirkungen, Nebeneffekte, Chancen

Von der Strategie zur Organisation von Veränderungsprojekten – Umsetzung in der Praxis

- › Fähigkeit, Strategien für die eigene Praxis entwickeln
- › Identifizierung der richtigen Strategie für den Einzelfall
- › Kompetenz, Schwachpunkte zu identifizieren
- › Nachhaltige Lösungen entwickeln
- › Konkrete Einleitung und Steuerung von Veränderungsprozessen im eigenen Unternehmen

Schlüsselfaktoren für den Erfolg

- › Kommunikation als zentrales Medium
- › Typen des Widerstandes und der richtige Umgang damit
- › Die Rollen (bes. der Führungskräfte) in Veränderungen
- › Integration, Visionen, Ziele, Messbarkeit

„Toolkit“ – Ihr Handwerkszeug für Ihr nächstes (oder laufendes) Projekt

- › Ihr individuelles Change-Modell
- › Change-Agent-Konzept
- › Stakeholder-Analyse
- › Kommunikationsplan
- › Analyse der Kräftefelder
- › Change Style Indicator
- › Umgang mit Widerstand und Emotion



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



24.10.2025
13.04.2026



ONLINE
ONLINE



382531027
382630402



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



EFFIZIENTES ZEITMANAGEMENT MIT OPTIMierter ARBEITSORGANISATION

MEHR ZEIT FÜR WICHTIGES!

Sie erfahren, wie Ihnen ein konsequentes Zeitmanagement hilft, die zur Verfügung stehende Zeit mit Zielen zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie lernen Methoden, Techniken und Instrumente des Zeitmanagements kennen, um mehr Zeitsouveränität zu genießen. Damit beherrschen Sie die eigene Zeit und Arbeit und sind weniger fremdgesteuert. Sie erfahren die Grundlagen einer effektiven Arbeitsorganisation und wie Sie diese Arbeitstechniken zielgerichtet an Ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Projektmanagement, die neue Erkenntnisse über die optimale Zeiteinteilung gewinnen wollen und die eigene Zeit und Arbeit beherrschen möchten, anstatt sich von ihnen beherrschen zu lassen. Angesprochen sind auch alle, die ihren Arbeitsalltag nicht von E-Mail-Flut und Zeitdiebstahl bestimmen lassen möchten.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexionen, Filmbeispiele, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



bme.de/met-szm

SEMINARINHALTE

Zeit- und Arbeitsanalyse

- › Was für ein Zeit- und Arbeitstyp bin ich?
- › Der Block- oder Mosaiktyp
- › Wie gehe ich mit meiner individuellen Zeit um?

Umfassende Zielplanung

- › Was will ich in welcher Zeit erreichen?
- › Zeit-Zielplanung, eigene Ziele, fremde Ziele
- › Für wen mache ich was?
- › Ein Leben – ein Ziel – ein Zielplanbuch
- › ALPEN- und SMART-Methoden
- › Erarbeitung eines persönlichen Zeitplans
- › Die häufigsten persönlichen Zeitdiebe

Zeitmanagement

- › Die 5 Stufen des Zeitmanagements
- › Zeitplanung ist Zeitgewinn

Planen ist einfach, denn jeder Tag hat nur 24 Stunden

- › Jahresplanung
- › Monatsplanung
- › Wochenplanung
- › Tagesplanung
- › Umgang mit Planungsstörungen

Prioritätenmanagement

- › ABC-Aufgaben-Analysen
- › Wichtig, dringend oder beides?
- › Entscheidungen treffen
- › Ratio versus Emotion
- › Das Adenauerkreuz und andere Entscheidungshilfen
- › Das Eisenhower-Quadrat

Aufgabenmanagement

- › Aufgabenlisten
- › Zettelwirtschaft oder Aufgabenplanung?
- › Wie viele Aufgaben sind normal?

Terminplanung

- › Termine richtig vereinbaren
- › Terminvor- und -nachbereitung
- › Kalenderführung
- › Warum habe ich mehr Termine als Zeit?
- › „Nein“ sagen lernen und konsequent einsetzen

Arbeitsorganisation

- › Die persönliche Ablauforganisation
- › Protokolle und Produktivitätsanalyse
- › Effektive Büroorganisation
- › An und auf Ihrem Schreibtisch fängt es an ...
- › Sinnvolle Ablagesysteme
- › Outlook & Co.
- › Die E-Mail-Flut stoppen
- › Das Pareto-Prinzip

Effiziente Besprechungen und Konferenzen

- › Besprechungsplanung
- › Besprechungsdurchführung
- › Einladung, Agenda, Protokoll, Umsetzung

Für Arbeitsnomaden und Perfektionisten

- › Mein Mini-Büro, überall und zu jeder Zeit
- › Die richtigen Hilfsmittel für die effektive Arbeitsorganisation



- + Sofortige Zeitsouveränität!
- + Organisationstipps, die sofort umsetzbar sind!
- + Effizienzsteigerung durch Checklisten und ausgeklügelte Systeme!



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



29. – 30.09.2025
23. – 24.02.2026



KÖLN
ONLINE



352509042
382630212



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SOUVERÄN HANDELN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN

WIE SIE SICH AUCH UNTER DRUCK SELBSTBEWUSST UND KOMPETENT VERHALTEN

Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Situationen agieren können, anstatt nur zu reagieren. Im Fokus steht das Fördern Ihrer Souveränität durch Bewusstmachung und Veränderung Ihres Verhaltens. Sie lernen, wie Sie Beeinflussung und Manipulation erkennen und damit umgehen können. Sie erfahren, wie Sie unter Druck überlegt handeln. Sie lernen, Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten zu optimieren und Ihr Gegenüber besser „lesen“ zu können. Sie erhalten kein Patentrezept, dafür aber viele praktische Anregungen für konkrete Änderungsmöglichkeiten Ihres Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, bei denen Kommunikation und Verhandlungen einen wesentlichen Bestandteil ihrer Berufspraxis darstellen. Das Training richtet sich auch an jene, die ihr Handlungsrepertoire in Extremsituationen optimieren und ihre persönlichen Fertigkeiten erweitern möchten.

METHODIK: Mix aus Theorie und Praxis, aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten in Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, Analysen, Selbst- und Fremdreflexion, individuelles Coaching, auf Wunsch ausführliches Trainer-Feedback

SEMINARLEITUNG: Gunther Lockner, Henrikus Triebel



bme.de/met-so1

SEMINARINHALTE

Warum sind wir so leicht durchschaubar oder wie funktionieren wir eigentlich?

- Was bestimmt unser situationsspezifisches Verhalten?
- Bewusste und unbewusste Einflussfaktoren
- Die Fertigkeit eine Meta-Position einzunehmen – Selbstkontrolle
- **Bewusstmachen des eigenen Verhaltens**

Zielgerichtete situative Kommunikation/Verhandlung

- Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation und Kommunikationsmodelle
- Gemeinsamkeiten und Besonderheiten der situativen Kommunikation

Analyse des eigenen Kommunikations-/Persönlichkeitsstils

- Welche bewussten und unbewussten Muster prägen Ihre Kommunikation/Ihr Verhalten?
- Mögliche Störfaktoren im Kommunikationsverhalten
- Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen?
- **Selbstreflexion, Schwächen- und Stärkenanalyse**

Welche Eigenschaften bringen Sie persönlich weiter?

- Welche Eigenschaften gilt es konsequent auf- und abzubauen?
- Einstellungen und Einstellungsveränderungen
- Persönliche, fachliche und soziale Kompetenz

Resilienz – Faktor für Erfolg

- Was ist Resilienz?
- Wie kann man Resilienz trainieren?

Welche Bedeutung hat die Wahrnehmung in der Kommunikation?

- Gesetzmäßigkeiten und Techniken der Wahrnehmung
- Wahrnehmungsdefizite und Wahrnehmungsfilter

Beeinflussung und Manipulation im Verhaltensprozess

- Was verbirgt sich dahinter?
- Wie leicht sind Sie manipulierbar?
- Welche Abwehrmöglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung?

Professionelle Vorbereitung auf schwierige Gespräche/Verhandlungen

- Möglichkeiten und Grenzen der Vorbereitung
- Wichtige Regeln

Wie Sie in Extremsituationen Stress kontrollieren und einen klaren Kopf behalten können

- Wirkung von Stress auf die eigene Leistungsfähigkeit
- Der eigene Umgang mit Stress
- Entspannungstechniken für selbstbewusstes Agieren

Der richtige Umgang mit Konflikten

- Umgang mit aggressiven und unfairen Gesprächspartnern
- Wie können Gespräche konstruktiv geführt werden?
- Strategien und Techniken zur Situationskontrolle



- + Expertenwissen mit Profi-Tipps und Hilfestellungen zu mehr Souveränität
- + Erfahrene Verhaltenstrainer direkt aus der Praxis mit nachweislich großen Verhandlungserfolgen
- + Zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen mit individuellem Sofort-Feedback der Trainer



Nutzen Sie zusätzlich unseren **Vertiefungsworkshop** mit 2 weiteren Trainingstagen und noch mehr Zeit für zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen (Seite 273)!



02. – 04.12.2025
10. – 12.03.2026
23. – 25.06.2026



FRANKFURT
MANNHEIM
KÖLN



352512009
352603015
352606020



1.895,-
1.895,-
1.895,-



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



VERTIEFUNGSWORKSHOP: SOVERÄNER HANDELN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN

MIT NÜTZLICHEM TRAINERFEEDBACK

Sie haben bereits unser Seminar „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ besucht und konnten hoffentlich das Gelernte bereits in der Praxis erfolgreich anwenden. Mit diesem Vertiefungsworkshop haben Sie nun die Möglichkeit, Ihr Wissen aufzufrischen und zu vertiefen. 2 Tage mit viel Zeit für zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen, damit schwierige Situationen in Zukunft situativ und kompetent gemeistert werden. Die Ihnen bereits bekannten Referenten stehen Ihnen auch bei diesen Trainingstagen mit Expertenwissen und Profi-Tipps zur Seite.

ZIELGRUPPE: Alle, die bereits am 3-tägigen BME-Grundlagenseminar „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ (Seite 272) teilgenommen haben.

METHODIK: Aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten, Übungen, Selbst- und Fremdrelexion, individuelles Coaching, auf Wunsch ausführliches Trainerfeedback

Bitte bringen Sie Ihre Seminarunterlagen vom Grundlagenseminar mit zur Veranstaltung!

Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigenen schwierigen Gesprächs-/Konfliktsituationen vor Ort zu bearbeiten!

SEMINARLEITUNG: Gunther Lockner, Henrikus Triebel



bme.de/met-so2

SEMINARINHALTE

Schwerpunkte

- › Analyse und praktische Bearbeitung kommunikativer/ verhaltensbezogener Problemstellungen anhand praktischer Beispiele der Teilnehmer
- › Situationsbezogenes Stressmanagement
- › Selbst- und Fremdanalyse in der Interaktion vor dem Hintergrund des Kommunikationsmodells
- › Verbesserung der Wahrnehmung und Gedächtnisleistung im Kommunikationsprozess
- › Manipulation und Beeinflussung im Kommunikationsprozess

Nutzen Sie diese Chance. Erlangen Sie mehr Souveränität durch Bewusstmachung und Veränderung Ihres Verhaltens. Selbst- und Fremdrelexion sowie ausführliches Trainerfeedback (auf Wunsch) unterstützen Sie dabei.



- + Auffrischung und Vertiefung der Themen aus dem Grundlagenseminar
- + Genügend Zeit zum Üben und Reflektieren des Gelernten
- + Aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten
- + Lösungsorientierte Bearbeitung von mitgebrachten schwierigen Gesprächs- und Konfliktsituationen aus dem beruflichen und/oder privaten Alltag der Teilnehmer. Machen Sie von der Möglichkeit der aktiven Mitgestaltung Gebrauch!
- + Üben, üben, üben



Das Seminar kann nur nach vorherigem Besuch von „Souverän handeln in schwierigen Situationen“ (Seite 272) gebucht werden.



04. – 05.11.2025



WIESBADEN



352511008



1.295,-



PRÄSENZ:

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





KOMPETENT IN KONFLIKTSITUATIONEN

KONFLIKTTTRAINING FÜR SCHWIERIGE SITUATIONEN IM ARBEITSALLTAG UND IN VERHANDLUNGEN

Das Arbeitsumfeld im Einkauf birgt vielerlei Konflikte. Eine Verhandlung setzt einen Konflikt voraus, denn sonst müsste gar nicht verhandelt werden. Egal ob bei Reklamationsbearbeitungen, Besprechungen mit den Fachabteilungen, Gesprächen mit Vorgesetzten oder Mitarbeitern und in Verhandlungen – Konflikte sind allgegenwärtig. Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege auf, mit diesen Konflikten konstruktiv umzugehen, zu Lösungen zu gelangen und nicht selbst beschädigt zu werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Projektmanagement, die in der Kommunikation und in Verhandlungen Konflikte kompetent und sicher lösen wollen

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Selbstreflexionen

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



bme.de/met-ks1

SEMINARINHALTE

Konflikttheorie und Konfliktverhalten

- › Was ist ein Konflikt?
- › Wie entsteht ein Konflikt?
- › Die Macht der Erwartungshaltung
- › Sachkonflikte
- › Beziehungskonflikte
- › Heiße oder kalte Konflikte?
- › Die Konflikt-Eskalationsstufen
- › Instrumente der Konfliktbearbeitung und deren Grenzen

Konflikte und Emotionen

- › Wie Emotionen Menschen beeinflussen
- › Gefühle entscheiden über unsere Wahrnehmung
- › Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft
- › Was für ein Konflikttyp bin ich selbst?

Konflikt-Roadmap

- › Grafische Beurteilung von eigenen und fremden Interessen
- › Erkennen von Strukturen und „Hintermännern“ in einem Konflikt
- › Konflikt-Roadmap-Übung

Konflikte in Verhandlungen

- › Erkennen der Konflikt-Strategie des Verhandlungsgegenübers
- › Der Konflikt ist in der Verhandlung notwendig
- › Was tun, wenn in Verhandlungen Konflikte sehr persönlich werden und die Gegenseite aggressiv ist?
- › Wie wird der Konflikt in einer Verhandlung konstruktiv gesteuert?

Konflikte im Team

- › Selbstorganisation und Selbstverantwortung versus Konfliktbearbeitung
- › Welche Konfliktsymptome gibt es?
- › Wie ticken die einzelnen Konfliktparteien?
- › Gibt es im Team/Unternehmen eine Konfliktkultur?



- + Sie kennen Tools, um Konfliktgespräche konstruktiv zu führen!
- + Sie lernen, sich in Verhandlungen auf mögliche Konflikte einzustellen und diese zu steuern!
- + Sie positionieren sich intern als Konfliktmoderator und stärken Ihre Persönlichkeit!
- + “Master of cognitive neuroscience” als Seminarleiter



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



29. – 30.10.2025
27. – 28.04.2026



STUTTGART
ONLINE



352510027
382630422



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



SCHLAGFERTIGKEITSTECHNIKEN – SO KONTERN SIE SOUVERÄN UND SELBSTSICHER

Kommt Ihnen diese Situation bekannt vor: Unverhofft macht jemand eine Äußerung, die Sie schlichtweg sprachlos macht – seien es Kollegen, Lieferanten oder sonstige Geschäftspartner. Ihnen fällt entweder keine oder eine unangemessene Reaktion ein; beides ärgert Sie. Nun denken Sie vielleicht, angemessenes Kontern hat etwas mit Talent zu tun. Nein, dies ist nicht so: Es gibt Techniken und Methoden, die Sie in vielen Situationen anwenden können. Erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie in Zukunft haben, souverän und authentisch zu reagieren und Angriffe gekonnt zu parieren. „Nie wieder sprachlos“ ist das Motto.

ZIELGRUPPE: Alle, die sicher und angemessen bei Angriffen und schwierigen Situationen reagieren wollen

METHODIK: Kurz-Vorträge, fachlicher Input, Gruppenübungen, Diskussionen, Praxisbeispiele aus Ihrem Alltag

SEMINARLEITUNG: Sibylle May



bme.de/met-sft

SEMINARINHALTE

Schlagfertigkeit – was verbirgt sich dahinter?

- › Schlagfertigkeit: Fluch oder Segen?
- › Selbstreflexion: Was geschieht in Momenten des Angriffs?
- › Wie Sie Ihr Hirn auf Schlagfertigkeit trainieren

Selbstbewusst auftreten

- › Umgang mit den eigenen Emotionen
- › Welche Reaktion passt zu Ihnen?
- › Arbeiten Sie an Ihrer inneren Einstellung

Schlagfertigkeit – nie wieder sprachlos: agieren und reagieren

- › Die wichtigsten Strategien für Schlagfertigkeit: spontan, aber stilvoll kontern
- › Ab morgen keine Rechtfertigungen mehr
- › Geistesgegenwärtig und professionell reagieren

Schwierige Situationen konstruktiv in den Griff bekommen

- › Ihre Körpersprache „erzählt“
- › So strahlen Sie Haltung aus
- › Tool-Box – Ihr Notfallkoffer: Greifen Sie zu!



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



22.10.2025
06.05.2026



ONLINE
ONLINE



382531020
382630504



zzgl.
MwSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 15.00 Uhr





AUF DEN PUNKT GEBRACHT: SCHNELL – KLAR – ÜBERZEUGEND

EINFACH ERKLÄREN, EINDEUTIG FORMULIEREN, TREFFEND KOMMUNIZIEREN

Im Einkauf stehen Sie in vielfältigen Rede- und Kommunikationssituationen mit Kollegen, Vorgesetzten, mit internen und externen Lieferanten verschiedener Fachabteilungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Situationen aus neuen Perspektiven zu betrachten und dadurch neue Handlungsimpulse zu erhalten. Im Seminar können Sie verschiedene Werkzeuge an eigenen Themen erproben. Sie trainieren Methoden, um schnell und präzise Ihre Position zu erkennen und zu vermitteln. Sie bekommen einen Einblick in mögliche Kommunikationserwartungen des Gegenübers, um Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner abzuholen und gezielt anzusprechen und dabei Ihre eigenen Ziele zu vermitteln und möglichst zu erreichen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die neue Impulse, Anregungen und Methoden für ihre vielfältigen rhetorischen und kommunikativen Aufgaben suchen

METHODIK: Impulsreferate, abwechselnder Seminarablauf durch einen Mix an Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, „Baukasten“ mit unterschiedlichen Elementen, die flexibel einsetzbar und kombinierbar sind

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



SEMINARINHALTE

Komplexität managen

- › Voraussetzung: das eigene tiefe Verständnis
- › Kernpunkte herausarbeiten und vorbereiten
- › Strategie, um einen roten Faden zur Präsentation zu entwickeln
- › Sachverhalte für die Zuhörer passend aufbereiten und darstellen

Flexibel und erfolgreich in Redesituationen

- › Der rhetorische Blickwinkel auf Ihre mündlichen Beiträge, Berichte und Präsentationen
- › Schenken Sie dem Anfang und Ende mehr Aufmerksamkeit
- › Ihre eigene Persönlichkeit und Präsenz als Erfolgsfaktoren
- › Stimme, Gestik, Mimik und Pausen (!) bewusst einsetzen und damit variieren

Bringen Sie Ordnung in Ihre Kommunikation

- › Einfache Redestrukturen kennen und anwenden
- › Treffen Sie eine bewusste Entscheidung für eine Redestruktur
- › Zielgerichtet und zuhörerwirksam formulieren
- › Mündlich und schriftlich einsetzbare einfache, strukturierte Argumentationsketten

Beschleunigen Sie mit Mind Maps

- › Strukturieren Sie visuell
- › Machen Sie die Sachverhalte sichtbar für sich und andere
- › Vereinfachen und beschleunigen Sie Ihre Gesprächsnotizen mit digitalen Mind Maps
- › Erkennen Sie Engpässe, entscheidende Punkte, verborgene Bezüge

Ihre Position und die des Gegenübers

- › Erkennen Sie die Interessenslage Ihres Gegenübers
- › Persönlichkeitsmodelle zur Einschätzung Ihres Gegenübers
- › Welche persönlichkeitsbedingten Kommunikationsbedürfnisse werden Ihnen begegnen?
- › Sprechen Sie die Kommunikationsbedürfnisse des Gegenübers an

Nutzen Sie die „Verständlichmacher“

- › Passen Sie Ihre Detailtiefe der Verständnisebene der Zuhörerschaft an
- › Vereinfachen Sie Struktur, Satzbau und Wortwahl
- › Visualisieren Sie vielfältig
- › Gewinnen Sie unmittelbaren Zugang zu den Zuhörern durch Metaphern und Analogien (sprachliche Bilder)

Bringen Sie es auf den Punkt

- › ... indem Sie für sich Klarheit schaffen
- › ... indem Sie es anderen vermitteln
- › ... durch einen roten Faden
- › ... mit einer bewussten Zielsetzung
- › ... mit rhetorischen und visuellen Verstärkern



+ Arbeiten Sie mit eigenen Inhalten. Bringen Sie Themen, Materialien mit, die Sie vermitteln, präsentieren, auf den Punkt bringen wollen.



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

29. – 30.10.2025 27. – 28.04.2026	HAMBURG FRANKFURT	352512008 352604030	zzgl. MWSt. 1.495,- 1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

INHOUSE-SCHULUNGEN

Inhouse-Schulungen 278

Alle Seminare dieses Seminarprogramms führen wir gerne auch als Inhouse-Schulung oder exklusiv für Ihre Mitarbeiter als Online-Training durch.

Darüber hinaus führen wir für Sie maßgeschneiderte Schulungen durch und passen jedes Seminar Ihren individuellen Wünschen an. Sprechen Sie uns gerne an!

www.bme.de/inhouse



INHOUSE-SCHULUNGEN

MASSGESCHNEIDERT – UNTERNEHMENSSPEZIFISCH – IN PRÄSENZ ODER ONLINE

WAS IST EINE INHOUSE-SCHULUNG?

Eine Inhouse-Schulung ist eine Weiterbildungsmaßnahme, die firmenintern exklusiv für Mitarbeiter eines Unternehmens durchgeführt wird. Sie ist ein bewährtes Instrument der Personalförderung und -entwicklung. Sie ist unschlagbar, wenn es darum geht, mehrere Personen, ganze Abteilungen, Teams oder Unternehmen auf denselben Wissenstand zu bringen bzw. das vorhandene Wissen aufzufrischen und zu aktualisieren.

MASS-
GESCHNEIDERTE
KONZEPTE



SIE HABEN DIE WAHL:

PRÄSENZ VOR ORT ODER ALS ONLINE-SCHULUNG

Präsenz: Durchführung in firmeneigenen Räumlichkeiten oder in einem von Ihnen gewählten Tagungshotel in Ihrer Nähe

Online: Virtuelle Durchführung einer Inhouse-Schulung via Kommunikationsplattform (wie z.B. MS Teams, Zoom o.ä.)

Weiterbildungsprogramm der BME Akademie ein passendes Seminarthema. Partnerschaftlich stimmen wir das Format, die Lernziele und die Inhalte sowie die Dauer für Ihre Inhouse-Schulung optimal aufeinander ab.

WAS SIND DIE THEMEN EINER INHOUSE-SCHULUNG?

Vom Grundlagenwissen über Aufbauwissen zu speziellem Fachwissen in Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik und SCM bis hin zu Soft Skills oder digitalen Kompetenzen – die Anforderungen verändern sich stets und wachsen ständig weiter. Teilen Sie uns Ihre individuellen Anforderungen für die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter mit oder wählen Sie aus dem

WELCHE FORMATE VON EXKLUSIVEN INHOUSE-SCHULUNGEN SIND MÖGLICH?

- (1) Inhouse-Schulungen, die den Inhalten bestehender Seminare aus dem Weiterbildungsprogramm der BME Akademie entsprechen
- (2) Inhouse-Schulungen, die sich an den Inhalten aus dem Weiterbildungsprogramm der BME Akademie orientieren und themenweise kundenspezifisch angepasst werden
- (3) Inhouse-Schulungen, die individuell auf die kundenspezifischen Bedarfe maßgeschneidert und neu konzipiert werden



Q

MÖGLICHE INHOUSE-SCHULUNGSKATEGORIEN AUS UNSEREM SCHULUNGSPROGRAMM

- › Einkaufspraxis und -strategien
- › Kernkompetenzen im Einkauf
- › Verhandlungsführung
- › Einkauf – Direktes Material
- › Einkauf – Indirektes Material und Dienstleistungen
- › Technik im Einkauf
- › Digitalisierung im Einkauf & KI
- › Recht in Einkauf und Logistik
- › Logistik und SCM
- › Global Sourcing
- › Soft Skills und Führungskompetenz
- › Sustainability und CSR
- › Zertifizierte Lehrgänge
- › Praxisorientierte Workshops
- › Einzel- oder Gruppencoaching (Präsenz, telefonisch, virtuell)

Auf Wunsch auch online oder in englischer Sprache

+

DIE VORTEILE EINER INHOUSE-SCHULUNG

- › Vermittlung eines einheitlichen Wissensstands zu gewünschten Themen
- › Effizienz durch flexible Bestimmung von Schulungsort, Termin und Zeiten, damit die Betriebsabläufe ungestört bleiben
- › Auf Wunsch Berücksichtigung unternehmens- und branchenspezifischer Anforderungen des Unternehmens
- › Kosteneffizienz durch Wegfall von Reisekosten der Teilnehmer
- › Wissensvermittlung in vertraulichem Rahmen und Diskussion unternehmensspezifischer Fragen
- › Flexibilität in der Gruppenzusammensetzung bis zu einer maximalen Teilnehmerzahl
- › Begleitende Schulungsunterlagen
- › Personifizierte Teilnahmezertifikate

IHRE KONTAKTE FÜR INHOUSE-SCHULUNGEN



Charlotte Heuermann
Inhouse Administration Manager
Telefon: 06196 5828-251
E-Mail: charlotte.heuermann@bme.de



Michael Baumann
Vertriebsmanager Inhouse
Telefon: 06196 5828-204
E-Mail: michael.baumann@bme.de



Brigitte Biniasch
Senior Bildungsmanager Inhouse
Telefon: 06196 5828-202
E-Mail: brigitte.biniasch@bme.de



Nadine Kraus
Key Account Manager Inhouse
Telefon: 06196 5828-229
E-Mail: nadine.kraus@bme.de

INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	75
BME-Symposium 2025	76
BME Market Research	139
BME-Mitgliedschaft	189
Veranstaltungsorte	281
Anmeldung	282
Kontakt	283



VERANSTALTUNGSORTE



IHRE ANSPRECHPARTNERIN FÜR VERANSTALTUNGSHOTELS

Denise Ortmann
Senior Manager MICE & Travel
Tel.: 06196 5828-205
E-Mail: denise.ortmann@bme.de

Die Anschrift Ihres Veranstaltungshotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung.

ANMELDUNG



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1

☐ Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer 2

☐ Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax



Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. **50 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin bis zum 31.12.2025 gewährt, anschließend 20 % Rabatt. Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

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.

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.

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, den 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 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.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

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.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de

DIE BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG



INVESTITIONSSICHERUNG – RISIKOFREI BUCHEN!

Falsches Seminar gewählt? Sie haben die Möglichkeit, bis zur ersten Kaffeepause des ersten Seminartages zu entscheiden: Sollte das Seminar nicht Ihren Erwartungen entsprechen, können Sie selbstverständlich eine Neuauswahl aus unserem Programm treffen.

In diesem Fall wenden Sie sich bitte direkt an die Seminarleitung vor Ort oder unseren Customer Service!
Bitte beachten Sie hierbei, dass Reise- und Übernachtungskosten nicht erstattet werden.



WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

Gerne informiert Sie unsere Kundenberatung bei Fragen zu **Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen**:



Jacqueline Berger
Teamleiterin Customer Service
Telefon: 06196 5828-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de



Marlis Hennek
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-210
E-Mail: marlis.hennek@bme.de



Tina Nikolov
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-256
E-Mail: tina.nikolov@bme.de

Bei Fragen zu **Seminarinhalten** helfen Ihnen gerne:



Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de



Dorit Stelz
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-250
E-Mail: dorit.stelz@bme.de

Adressänderungen nehmen wir gerne unter adresse@bme.de oder Telefon 06196 5828-219 entgegen.

Die BME Akademie von 2000 bis heute

