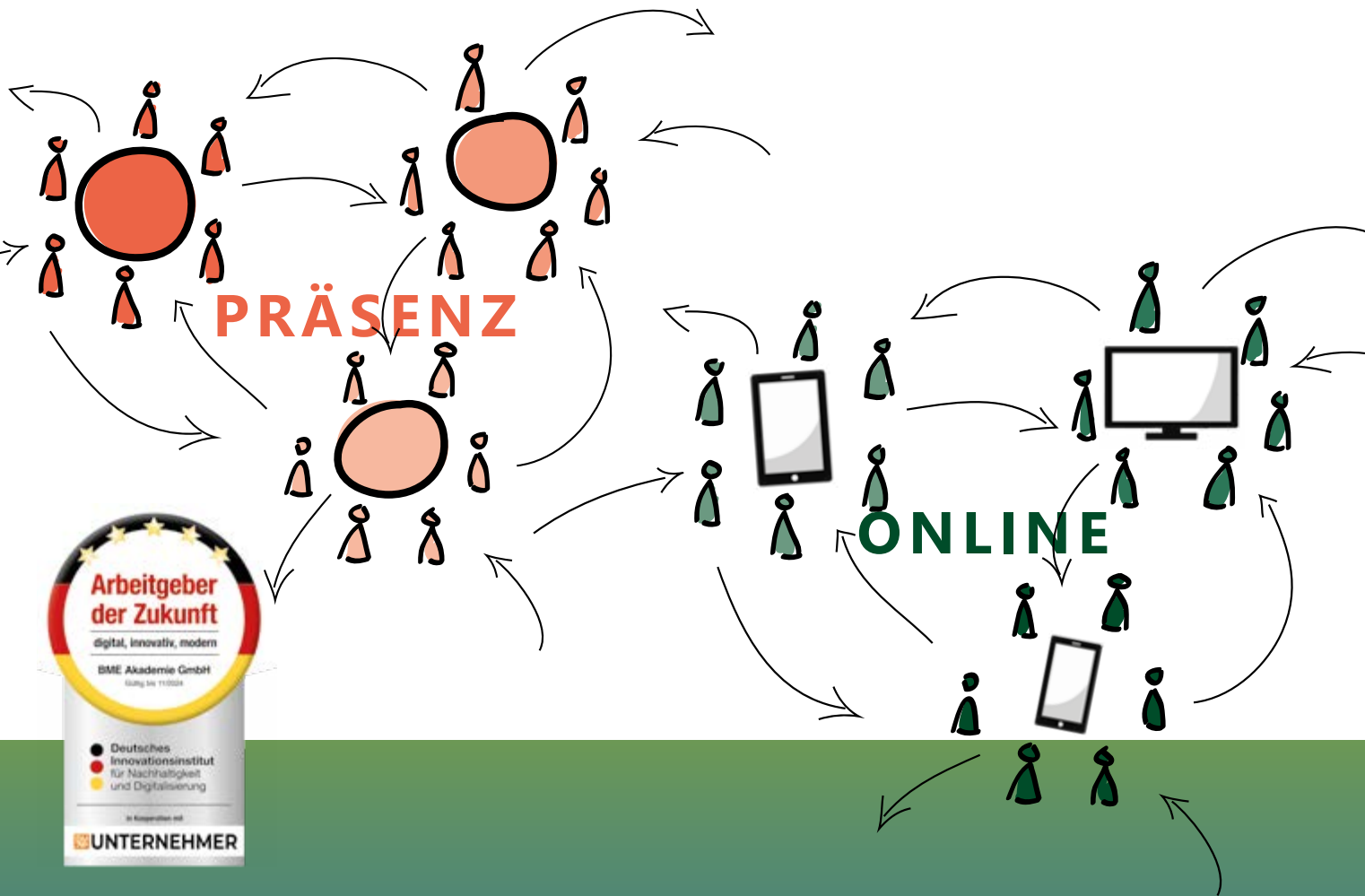


WEITERBILDUNGSANGEBOT  
EINKAUF UND LOGISTIK **2024**



- 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

# DIE BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG

Wir sind ein Team aus 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und sorgen dafür, dass Sie dank unserer Aus- und Weiterbildungen sowohl mit den Kernkompetenzen als auch mit aktuellem Wissen und innovativen Ideen die Herausforderungen Ihres beruflichen Alltags in Angriff nehmen und gleichzeitig Ihre Karriere vorantreiben – denn für die BME Akademie stehen Sie im Mittelpunkt!

## DAS SIND WIR

Mit über 30 Jahren Erfahrung, rund 1.000 Veranstaltungen jährlich und dem Netzwerk des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V., der

in diesem Jahr sein 70-jähriges Jubiläum feiert, im Hintergrund bieten wir Ihnen ein spannendes Spektrum unterschiedlicher Veranstaltungsformate – sowohl in Präsenz vor Ort als auch online. Dieses Portfolio passen wir kontinuierlich an aktuelle Bedürfnisse sowie politische und wirtschaftliche Veränderungen an, um Ihnen und Ihrem Unternehmen den bestmöglichen Weiterbildungserfolg zu garantieren. Dabei stehen für uns die hohe Qualität unseres Angebots, praxisrelevantes Wissen und der persönliche Austausch an erster Stelle.

Ob individuell mit Ihnen ausgearbeitete und für Sie maßgeschneiderte Inhalte oder für alle Unternehmen offene, an den Marktbedürfnissen ausgerichtete Themen – wir decken alles ab, was Sie in Einkauf, Logistik und SCM bewegt!

Gerne helfen wir Ihnen auch bei der Realisierung Ihrer Weiterbildung und beraten Sie zu zahlreichen Fördermöglichkeiten. Weitere Informationen finden Sie auf Seite 60.



Den **Karrieresprung** schaffen.



„Weil die BME-Seminare sehr gut strukturiert sind und die Inhalte mit Praxisbeispielen nachvollziehbar nahegebracht werden.“

70 Jahre **BME**

# INHALTSÜBERSICHT

Alle Seminare mit diesem Symbol auch inhouse buchbar!



<b>1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN</b>	<b>11</b>
Methoden und Strategien	12
Digitalisierung und Trends	31
Projekteinkauf und -management	40
Lehrgänge	48
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	60
<b>2 SUSTAINABILITY UND CSR</b>	<b>61</b>
<b>3 KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF</b>	<b>75</b>
Lieferanten- und Risikomanagement, Qualität	76
Einkaufscontrolling, Kosten-/Wertanalyse	88
<b>4 VERHANDLUNGSFÜHRUNG</b>	<b>96</b>
Verhandlungskompetenz von A bis Z	97
Verhandlungsstrategien für spezielle Materialgruppen/Dienstleistungen	116
<b>5 EINKAUF – DIREKTES MATERIAL</b>	<b>118</b>
Metalle und Metallteile	120
Kunststoffe, Kunststoffteile und Chemie	127
Elektronik und Elektromotoren	131
<b>6 EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN</b>	<b>134</b>
Methoden im Indirekten Einkauf	135
Beratung, Marketing, Fremdpersonal	138
IT und Telekommunikation	145
Investitionsgüter, Ersatzteile, Bauleistungen	151
Travel und Fuhrpark	154
Facility, Entsorgung, Verpackung und Energie	158
<b>7 TECHNIK IM EINKAUF</b>	<b>168</b>
<b>8 RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK</b>	<b>179</b>
Einkaufsrecht	180
Recht im Dienstleistungs-/Indirekten Einkauf	199
Rechtsfragen Bauleistungen und öffentliche Vergabe	208
Recht in Logistik und SCM	236
<b>9 LOGISTIK UND SCM</b>	<b>218</b>
Supply Chain Management	219
Bestandsmanagement und Lager	228
Transport und Zoll	232
<b>10 GLOBAL SOURCING</b>	<b>241</b>
International Trainings	242
Globale Beschaffungsmärkte	252
<b>11 SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF</b>	<b>259</b>
Management und Führung	260
Persönliche Kompetenzen	267
<b>12 INHOUSE-SCHULUNGEN</b>	<b>273</b>
<b>13 INFORMATIONEN UND ANMELDUNG</b>	<b>276</b>
BME Market Research	90
BME-Mitgliedschaft	115
Veranstaltungsorte	277
Anmeldung	278
Kontakt	279

Detail-  
übersicht  
auf den  
folgenden  
Seiten →

# DETAILÜBERSICHT

# 1



## EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN..... 11

### METHODEN UND STRATEGIEN.....

Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger:innen	12
Grundlagen des Einkaufs	13
Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger:innen	14
Grundlagen Technischer Einkauf	15
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung	16
Beschaffungsmarktforschung im Internet	17
Innovationsschmiede Einkauf	18
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf	19
Der strategische Einkauf	20
<b>NEU:</b> Strategic and Tactical Procurement	243
TCO und Prozesskosten im Einkauf	21
Die erfolgreiche Einkaufsleitung	22
<b>NEU:</b> Den Einkauf im Mittelstand richtig aufbauen und positionieren	23
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf	24
Erfolgreiches Einkaufsmarketing	25
Schnittstellenmanagement im Einkauf	26
Schnittstelle Einkauf kompakt	27
Effizienzsteigerung durch Lean Management im Einkauf	28
Effizientes Stammdatenmanagement in der Praxis	29
BME-Masterclass: #Procurement loves Data!	30

### DIGITALISIERUNG UND TRENDS.....

Build a Bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf	31
<b>NEU:</b> ChatGPT im Einkauf	32
<b>NEU:</b> Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf	33
Einkauf 4.0 – Are you ready?	34
Procurement Excellence – Einbindung von Lieferanten in digitale Einkaufsprozesse	35
Ganzheitliches eProcurement als Einstieg in den Einkauf 4.0	36
SAP S/4HANA im Einkauf	37
BME-eLÖSUNGSTAGE	38
<b>NEU:</b> BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft	39
<b>NEU:</b> Certified Digital Procurement Manager	250

### PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT.....

Der Projekteinkauf	40
Erfolgreiches Projektmanagement	41
<b>NEU:</b> Successful Project Management in Purchasing	247
Unschlagbar verhandeln in Projekten	42
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	43
Curriculum: Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf	44
Agiles Arbeiten im Einkauf	45
Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung	46
Verträge für agile Projekte	47

### LEHRGÄNGE.....

Vorbereitungslehrgang auf die praktische Ausbildeignungsprüfung (ADA-Schein)	49
BME-Zertifikatslehrgang KMU-Einkäufer/in (IHK)	50
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)	52
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE	54
Diplomierter Einkaufsexperte (BME) <sup>®</sup>	56
Diplomierter Einkaufsmanager (BME) <sup>®</sup>	58
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's!	60



# 2

## SUSTAINABILITY UND CSR..... 61

Nachhaltige Beschaffung	62
BME-Masterclass: Sustainable Procurement	63
<b>NEU:</b> BME-Masterclass: Circular Economy	64
CSR-Reporting kompakt	65
<b>NEU:</b> Certified Sustainable Procurement Manager	251
<b>NEU:</b> Certified Sustainable Procurement Professional (eLearning)	66
CO <sub>2</sub> -Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3)	68
BME-Masterclass: CO <sub>2</sub> -Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	69
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung	70
<b>NEU:</b> Green Steel im Einkauf	71
Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen	72
<b>NEU:</b> Praxistag Lieferkettengesetz	73
Lieferkettengesetz (Teil 2) – Projektierung und Umsetzung	74
<b>NEU:</b> Menschenrechtsbeauftragter (LkSG)	195



# 3

## KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF ..... 75

### LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT.....

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis.....	76
Modernes Lieferantenmanagement kompakt.....	77
<b>NEU:</b> Efficient Supplier Relationship Management.....	244
Risikobewertung Lieferant.....	78
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	79
Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen.....	80
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	221
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.....	130
Datengetriebenes Risikomanagement in der Rohstoffbeschaffung.....	124
BME-Masterclass: Finanzielle Absicherung von internationalen Einkäufen.....	81

Den Einkauf sicher durch Krisen steuern.....	82
Versorgungsengpässe meistern.....	83
Lieferantenauditierung – eine strategische Schlüsselaufgabe in Krisenzeiten.....	84
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	85
Qualitätssicherung beim Zulieferer.....	86
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung.....	87
Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV).....	191
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz.....	196
Procurement Excellence – Einbindung von Lieferanten in digitale Einkaufsprozesse.....	35
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	111

### EINKAUFSCONTROLLING, KOSTEN-/WERTANALYSE.....

Grundlagen Einkaufscontrolling.....	88
<b>NEU:</b> Fundamentals of Purchasing Controlling.....	245
Kennzahlen im Einkauf.....	89
Smarte Kennzahlen im Einkaufscontrolling – Einkaufserfolge messen und präsentieren.....	91
Bilanz- und GuV-Wissen für den Einkauf.....	92
Preisanalyse für den Teileeinkauf.....	93
BME-Masterclass: Savings im Einkauf.....	94
Vom Kosten- zum Wertmanagement im Einkauf.....	95
TCO und Prozesskosten im Einkauf.....	21
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf.....	24



# 4

## VERHANDLUNGSFÜHRUNG ..... 96

### VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z.....

Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung.....	97
Sicherer verhandeln – Teil 1.....	98
Sicherer verhandeln – Teil 2.....	99
In Einkauf und Logistik besser verhandeln.....	100
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen erkennen und nutzen.....	101
Negotiation Skills for Purchasing.....	248
Preiserhöhungen abwehren.....	102
Verhandeln in der aktuellen Krisenzeit.....	103
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln.....	104
Die wirksamsten Verhandlungstechniken – von grün bis rot.....	105

Big Deals im Einkauf – Verhandeln auf dem nächsten Level.....	106
So „tickt“ der Vertrieb – Verkaufsprofis in die Karten schauen.....	107
Verhandlungspsychologie im Einkauf.....	108
In Verhandlungen nie mehr sprachlos sein.....	109
Erfolgreich verhandeln am Telefon und in Videokonferenzen.....	110
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	111
Verhandeln mit Monopolisten.....	112
Vom Verhandlungsprofi zum/r Beziehungsmanager:in im Einkauf.....	113
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf.....	114
Unschlagbar verhandeln in Projekten.....	42

### VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN.....

Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	116
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	117
Profitabel mit Speditionen verhandeln.....	235
Verhandeln im Kunststoffeinkauf.....	128



## EINKAUF – DIREKTES MATERIAL ..... 118

BME-Masterclass: Einkauf von Handelswaren ..... 119

### METALLE UND METALLTEILE .....

Stahleinkauf kompakt.....	120
Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung .....	121
<b>NEU:</b> Green Steel im Einkauf.....	71
BME-Masterclass: Einkauf von Stahl.....	122
Strategische Beschaffung von Industriemetallen .....	123
Datengetriebenes Risikomanagement in der Rohstoffbeschaffung.....	124



## EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN ..... 134

### METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF .....

Indirekter Einkauf.....	135
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	136
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen .....	137
Verhandeln im Indirekten Einkauf .....	116
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	202

### BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL .....

Einkauf von Versicherungsleistungen .....	138
Warengruppe Externes Personal – Einkaufsstrategien und Preisgestaltung .....	139
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen .....	200
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	201
Einkauf von Professional Services .....	140
Einkauf von Beratungsleistungen.....	141
Einkauf von Marketingleistungen.....	142
Marketingwissen für den Einkauf .....	143
Einkauf und Ausschreibung von Printprodukten.....	144

### IT UND TELEKOMMUNIKATION .....

IT-Einkauf in der Praxis .....	145
Technikwissen für den IT-Einkauf.....	146
Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	147
IT-Dienstleister und Partner Management.....	148

Kostenoptimierung Schmiedeteile.....	125
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf.....	126
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile .....	178

### KUNSTSTOFFE, KUNSTSTOFFTEILE UND CHEMIE .....

Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf.....	127
Verhandeln im Kunststoffeinkauf.....	128
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile .....	129
Technisches Grundwissen für den Einkauf:	
Kunststoff-Bauteile .....	177
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	162
Verpackungskosten senken.....	163
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.....	130
Chemie-Wissen für den Einkauf .....	176

### ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN .....

BME-Masterclass: Einkauf von Elektronik.....	131
Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf.....	132
Risikomanagement im Elektronikeinkauf.....	133
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik.....	174
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf .....	175
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren .....	172

Recht beim Einkauf von IT-Leistungen.....	149
Telekommunikationseinkauf in der Praxis .....	150
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf.....	204
Rechtswissen für Softwareverträge.....	205
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf.....	206
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	117

### INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN ....

BME-Masterclass: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement.....	151
Einkauf von Anlagen und Maschinen .....	152
BME-Masterclass: Einkauf von Investitionsgütern .....	153
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile .....	129
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile .....	207
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B .....	208
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB? .....	209
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf.....	210
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43

### TRAVEL UND FUHRPARK .....

Grundlagen Fuhrparkmanagement.....	154
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	155
Geschäftsreise-Einkauf 4.0.....	156
Einkauf von Hoteldienstleistungen .....	157

### FACILITY, ENTSORGUNG, VERPACKUNG UND ENERGIE

Einkauf von Facility-Management-Leistungen.....	158
Einkauf von Reinigungsleistungen.....	159
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen .....	160
BME-Masterclass: Einkauf von Entsorgungsleistungen .....	161
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	162
Verpackungskosten senken.....	163
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand ..	164
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne.....	165
Energiekrise – Handlungsoptionen für die Beschaffung von Strom und Gas .....	166
BME-Masterclass: Risikomanagement im Energie-Einkauf.....	167
Datengetriebenes Risikomanagement in der Rohstoffbeschaffung .....	124



# 7

## TECHNIK IM EINKAUF ..... 168

Grundlagen Technischer Einkauf .....	15
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen .....	169
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1 .....	170
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2 .....	171

<b>NEU:</b> Reading and Understanding of Technical Drawings...	248
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren .....	172
BME-Value Day.....	173
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik .....	174
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf....	175
Chemie-Wissen für den Einkauf .....	176
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile .....	177
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf .....	126
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile.....	178
Technikwissen für den IT-Einkauf .....	146
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	162



# 8

## RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK ..... 179

### EINKAUFSRECHT .....

Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1 .....	180
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2 .....	181
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1 .....	182
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2 .....	183
Der Mustervertrag für den Einkauf.....	184
Effektive Vertragsgestaltung im Einkauf und optimaler Umgang mit AGB.....	185
Einkaufsrecht kompakt.....	186
Gewährleistung kompakt: Rechte des Bestellers beim Kaufvertrag .....	187
Haftungsklauseln in AGB und Individualverträgen.....	188
Preisklauseln in Einkaufsverträgen.....	189
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf.....	190
Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV).....	191
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung .....	87
Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen .....	192
<b>NEU:</b> Praxistag Lieferkettengesetz .....	193
Lieferkettengesetz (Teil 2) – Projektierung und Umsetzung.....	194
<b>NEU:</b> Menschenrechtsbeauftragter (LkSG).....	195
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz .....	196
Rechtssicher in der Lieferkette .....	197
Das internationale Einkaufsrecht .....	198
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache .....	249
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43
Verträge für agile Projekte .....	47

## RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEN EINKAUF ..

Rechtssicherheit bei der Beschaffung von F&E-Leistungen .....	199
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen .....	200
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	201
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	202
Dienstleistungsverträge – Rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte .....	203
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf..	204
Rechtswissen für Softwareverträge.....	205
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf .....	206
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen.....	149
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	155
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile .....	207

## RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN UND ÖFFENTLICHE VERGABE .....

Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B.....	208
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB? .....	209
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf .....	210
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43
Aktuelles Vergaberecht in der Praxis.....	211
Verhandlungsverfahren: Rechts-Know-how für öffentliche Auftraggeber .....	212
Leistungsbeschreibung in der öffentlichen Beschaffung .....	213
Die Markterkundung als Garant für erfolgreiche öffentliche Beschaffung .....	214
Vergabe durch Sektorenauftraggeber – die SektVO in der Praxis.....	215
Aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern und Senate in der öffentlichen Beschaffung.....	216
Wertungskriterien im öffentlichen Vergabeverfahren .....	217

## RECHT IN LOGISTIK UND SCM .....

Logistik-Recht aktuell .....	236
Rechtsfragen Pharmalogistik .....	237
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	238
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen .....	239
Rechtsfragen Schienengüterverkehr .....	240



# 9

## LOGISTIK UND SCM ..... 218

### SUPPLY CHAIN MANAGEMENT .....

Logistik und Supply Management für Neu- und Quereinsteiger:innen .....	219
Vom klassischen Einkauf zum digitalen Supply Chain Management .....	220
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM .....	221
Resilienz für Ihre Lieferkette .....	222
Prozessoptimierung in der Logistik .....	223
Lean Logistics .....	224
Wertstromanalyse und -design .....	225
Logistik- und Supply Chain Controlling .....	226
Outsourcing von Logistik-Dienstleistungen .....	227
In Einkauf und Logistik besser verhandeln .....	100

### BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER .....

Materialdisposition und Bestandscontrolling .....	228
Fortschrittliches Bestandsmanagement .....	229
SAP S/4HANA im Einkauf .....	37
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleitung .....	230
Effiziente Lagerprozesse aus operativer Sicht .....	231
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik .....	162

### TRANSPORT UND ZOLL .....

Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger:innen ...	232
Einkauf von Frachten – klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien .....	233
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen .....	234
Profitabel mit Speditionen verhandeln .....	235
Logistik-Recht aktuell .....	236
Rechtsfragen Pharmalogistik .....	237
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import .....	238
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen .....	239
Rechtsfragen Schienengüterverkehr .....	240



## GLOBAL SOURCING ..... 241

### INTERNATIONAL TRAININGS .....

Englisch für den Einkauf .....	242
<b>NEU:</b> Strategic and Tactical Procurement .....	243
<b>NEU:</b> Efficient Supplier Relationship Management (SRM) .....	244
<b>NEU:</b> Fundamentals of Purchasing Controlling .....	245
Negotiation Skills for Purchasing .....	246
<b>NEU:</b> Successful Project Management In Purchasing .....	247
<b>NEU:</b> Reading and Understanding of Technical Drawings .....	248
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache .....	249
<b>NEU:</b> Certified Digital Procurement Manager .....	250
<b>NEU:</b> Certified Sustainable Procurement Manager .....	251

### GLOBALE BESCHAFFUNGSMÄRKTE .....

Professionelles Global Sourcing .....	252
BME-Masterclass: Global Sourcing .....	253
BME International .....	254
Das internationale Einkaufsrecht .....	198
Beschaffung in Mittel- und Osteuropa .....	255
<b>NEU:</b> BME-Masterclass: Beschaffungsmarkt Indien .....	256
Beschaffung in Asien .....	257
SEPP – Sino European Procurement Platform .....	258
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import .....	238
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen .....	239





**SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ  
IM EINKAUF** ..... 259

**MANAGEMENT UND FÜHRUNG** .....

Sicher in der neuen Führungsrolle..... 260

Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf..... 261

Die erfolgreiche Einkaufsleitung.....22

Top-Einkäufer:innen gewinnen, führen und halten..... 262

Erfolgreich überzeugen und führen ohne  
Weisungsbefugnis ..... 263

Teambildung – ein ganzheitlicher und nachhaltiger  
Ansatz im Einkauf ..... 264

BME-Masterclass: Frauen erfolgreich im Einkauf.....265

Change Management im Einkauf ..... 266

Erfolgreiches Einkaufsmarketing .....25

Schnittstellenmanagement im Einkauf .....26

Schnittstelle Einkauf kompakt ..... 27

**PERSÖNLICHE KOMPETENZEN** .....

Effizientes Zeitmanagement mit optimierter  
Arbeitsorganisation..... 267

TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management  
für Assistenz und Sachbearbeitung..... 16

Kompetent in Konfliktsituationen ..... 268

Souverän handeln in schwierigen Situationen ..... 269

Schlagfertigkeitstechniken – so kontern Sie  
souverän und selbstsicher ..... 270

Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend..... 271

Techniken zur aktiven Ideenfindung..... 272

Den Einkauf sicher durch Krisen steuern .....82

Erfolgreiches Projektmanagement .....41

Agiles Arbeiten im Einkauf .....45



12



**INHOUSE-SCHULUNGEN** ..... 273



13



**INFORMATIONEN UND ANMELDUNG** ..... 276

BME Market Research .....90

BME-Mitgliedschaft ..... 115

Veranstaltungsorte..... 277

Anmeldung..... 278

Kontakt..... 279

# 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 Teilnehmenden 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 Fachkolleg:innen und Referierenden.



**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 48) 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

Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger:innen ...	12
Grundlagen des Einkaufs .....	13
Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger:innen .....	14
Grundlagen Technischer Einkauf .....	15
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung .....	16
Beschaffungsmarktforschung im Internet .....	17
Innovationsschmiede Einkauf .....	18
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf .....	19
Der strategische Einkauf.....	20
Strategic and Tactical Procurement .....	243
TCO und Prozesskosten im Einkauf .....	21
Die erfolgreiche Einkaufsleitung.....	22
Den Einkauf im Mittelstand richtig aufbauen und positionieren .....	23
Quick Wins – Die wirksamsten Instrumente im Einkauf.....	24
Erfolgreiches Einkaufsmarketing.....	25
Schnittstellenmanagement im Einkauf.....	26
Schnittstelle Einkauf kompakt.....	27
Effizienzsteigerung durch Lean Management im Einkauf.....	28
Effizientes Stammdatenmanagement in der Praxis.....	29
BME-Masterclass: #Procurement loves Data!.....	30

## DIGITALISIERUNG UND TRENDS

Build a Bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf .....	31
ChatGPT im Einkauf.....	32
Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf .....	33
Einkauf 4.0 – Are you ready? .....	34
Procurement Excellence – Einbindung von Lieferanten in digitale Einkaufsprozesse .....	35
Ganzheitliches eProcurement als Einstieg in den Einkauf 4.0 ...	36
SAP S/4HANA im Einkauf .....	37
BME eLÖSUNGSTAGE.....	38
BME-Masterclass: Digitaler Einkauf der Zukunft .....	39
Certified Digital Procurement Manager .....	250

## PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT

Der Projekteinkauf.....	40
Erfolgreiches Projektmanagement.....	41
Successful Project Management in Purchasing .....	247
Unschlagbar verhandeln in Projekten.....	42
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43
Curriculum: Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf ..	44
Agiles Arbeiten im Einkauf .....	45
Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung .....	46
Verträge für agile Projekte .....	47

## LEHRGÄNGE .....

Vorbereitungslehrgang auf die praktische Ausbildereignungsprüfung (ADA-Schein) .....	49
BME-Zertifikatslehrgang KMU-Einkäufer/in (IHK) .....	50
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK).....	52
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE .....	54
Diplomierter Einkaufsexperte (BME) <sup>®</sup> .....	56
Diplomierter Einkaufsmanager (BME) <sup>®</sup> .....	58
Geförderte Weiterbildung des BME – so geht's! .....	60





# BASISWISSEN IM EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER:INNEN

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:innen, 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



## 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

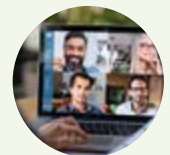
#### Gewährleistungsansprüche

- 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:innen

Mehr Informationen auf Seite 14 oder unter [bme.de/eks-neu](https://bme.de/eks-neu)



17. – 21.06.2024  
09. – 13.09.2024  
25. – 29.11.2024



INGOLSTADT  
HAMBURG  
WIESBADEN



352406030  
352409012  
352411052



2.495,-  
2.495,-  
2.495,-  
zzgl. MwSt.



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



# 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 oder Manfred Mutter



[bme.de/eks-ein](https://bme.de/eks-ein)

## SEMINARINHALTE

### Ziele und Aufgaben des heutigen Einkaufs

- › Funktion und Bedeutung der Beschaffung
- › Erwartungen an den Einkauf – was müssen Einkäufer:innen von heute können?
- › Interne Zusammenarbeit mit Technik, Qualität etc.
- › Zieldreieck des Einkaufs – Kosten, Qualität und Zeit
- › Hebefunktion 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
23. – 24.04.2024	STUTTGART	352404044	1.495,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
05. – 06.06.2024	HANNOVER	352406008	1.495,-	
10. – 11.07.2024	FREIBURG	352407014	1.495,-	
28. – 29.08.2024	LEIPZIG	352408010	1.495,-	
07. – 08.10.2024	MAINZ	352410005	1.495,-	
13. – 14.11.2024	ONLINE	382431108	1.395,-	
10. – 11.12.2024	DÜSSELDORF	352412022	1.495,-	



# CRASHKURS EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER:INNEN

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:innen im Einkauf mit keinen oder wenig Vorkenntnissen

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

**SEMINARLEITUNG:** Andreas Stollenwerk



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2024  
26. – 27.08.2024  
28. – 29.10.2024



**ONLINE**  
**ONLINE**  
**ONLINE**



382430610  
382430807  
382431027



zzgl.  
MwSt.

**1.395,-**  
**1.395,-**  
**1.395,-**



**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen im Einkauf aus Technik und Betriebswirtschaft, die technische Güter und Leistungen beschaffen oder zukünftig beschaffen werden, technische Mitarbeiter:innen, 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 13.06.2024  
10. – 12.09.2024  
10. – 12.12.2024



WIESBADEN  
ONLINE  
NÜRNBERG



352406018  
382430908  
352412020



zzgl.  
MwSt.

1.895,-  
1.695,-  
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



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen 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 Teilnehmenden wird eingegangen.

**SEMINARLEITUNG:** Katrin R. Feldner oder Thassilo U. G. König, Sibylle May



## 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:innen 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

#### Professionelle Chefentlastung

- › Was erwartet Ihre Führungskraft von Ihnen?
- › Wie und wo können Sie Ihre Führungskraft noch unterstützen und damit entlasten?
- › Entscheidungsreife Zuarbeit
- › Virtuelle Chefentlastung
- › Agieren statt reagieren
- › Wie Sie mit den verschiedenen Cheftypen umgehen – welcher Typ ist Ihre Führungskraft?

#### Effizientes Zeit-, Selbst-, Büromanagement

- › Zeitmanagement: den Tag sinnvoll gestalten
- › Umgang mit Zeitdieben und Störfaktoren
- › Prioritäten setzen, aber richtig
- › Checklisten erleichtern das Leben
- › Dokumentenmanagement, Tipps für die Ablage
- › Informationsmanagement: wie und wann?

#### Erfolgsfaktor Kommunikation

- › Gesagt ist nicht verstanden – der Weg zwischen Sender und Empfänger
- › Gesprächsführung auf verschiedenen Ebenen:
  - Chef:in
  - Kolleg:innen
  - Lieferanten
- › Souverän und kompetent: So nutzen Sie die Hilfsmittel der Kommunikation



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



08. – 09.04.2024  
16. – 17.10.2024



ONLINE  
DÜSSELDORF



382430402  
352410032



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ/ONLINE:

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





# BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG IM INTERNET

## EFFIZIENTE UND ZIELGERICHTETE INFORMATIONSSUCHE FÜR EINKÄUFER:INNEN

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:innen 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24.06.2024  
14.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430623  
382431011



zzgl.  
MwSt.

845,-  
845,-



ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# INNOVATIONSSCHMIEDE EINKAUF

## WIE DER EINKAUF DIE INNOVATIONEN SEINER LIEFERANTEN BESSER ENTDECKEN, BEWERTEN UND FÜR DAS EIGENE UNTERNEHMEN NUTZEN KANN.

Trotz steigender Bedeutung und positiver Effekte von Innovationen weisen jüngere Daten darauf hin, dass deutsche Unternehmen hinsichtlich ihrer Innovationskraft teilweise den Anschluss an die Weltspitze verlieren.

Wenn sie hinsichtlich ihrer Innovationskraft also nicht ins Hintertreffen geraten wollen, müssen sie ihre Innovationsbemühungen deutlich verstärken. Eine besondere Rolle kann dabei dem Einkauf zukommen. Der Einkauf ist längst mehr als ein vorrangiger Beschaffer, Bedarfsdecker und Erfüllungsgehilfe anderer Fachbereiche. Denn das ist sicher nicht alles, was seine umfassend wertbeitragende Einkaufsabteilung heute leisten muss. Neben den bisherigen Kernaufgaben kann und soll der Einkauf die Fachbereiche mit Marktkenntnissen, Lösungen und Innovationen versorgen. Dazu benötigt es neben dem Wissen um Innovationsmanagement ein wenig Umdenken, ein wenig Mut und ein wenig Unterstützung durch die Geschäftsleitung. Zunächst wird der theoretische Rahmen des Innovationsmanagements vermittelt. Anschließend erfahren Sie, welche Schlüsselfaktoren besondere Wichtigkeit haben, um Ihre Innovations-Projekte erfolgreicher umzusetzen. Sie werden dazu befähigt, gemeinsam Strategien für die eigene Praxis zu entwickeln, und erarbeiten am Ende ein praktikables „Toolkit“ zum Managen von Lieferanten-Innovationen.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Projektmanagement und Geschäftsführung sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und die Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind

**METHODIK:** Fachvortrag, Workshop, Übungen und gemeinsame Entwicklungen (z. B. World-Café)

**SEMINARLEITUNG:** Prof. Dr. Elmar Holschbach, Klaus Pause



### SEMINARINHALTE

#### Grundlagen und Rahmenbedingungen

- › Die Bedeutung von Innovationen
- › Die Rolle des Einkaufs für Innovationen
- › Innovationen aus Einkaufsicht
- › Entwicklung erfolgreicher Innovationsmanagement-Methoden

#### Wesentliche Bestandteile eines Innovationsmanagements im Einkauf

- › Innovationsstrategie des Einkaufs
  - Innovationsstrategie, -umfang, -ursprung
- › Innovationsstruktur
- › Innovationsprozess
  - klassisch, agil, new business development, open innovation
- › Innovationsressourcen
- › Innovationskultur
- › Innovationsanreize

#### Schlüsselfaktoren für den Erfolg

- › Die richtigen Ansatzpunkte finden: Struktur, Anreize, Methoden, Prozesse, Menschen, Kultur, Führung
- › Neue Partnerschaften bilden: vom strategischen Lieferanten zum Innovator
- › Risiken minimieren: Welche Vor- und Nachteile bergen Kreativpartnerschaften?

#### Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis: Strategie, Organisation und Einführung eines Innovationsmanagements

- › Verständnis von Veränderungsprozessen und deren Rahmenbedingungen, Auswirkungen, Nebeneffekten, Chancen
- › Change-Management-Modelle
- › Umgang mit Widerständen und vorbeugende Maßnahmen
- › Die Bedeutung der Kommunikation und die Rolle der Akteure
- › Die richtigen Tools anwenden: Change Stakeholder Analysis, Force Field Analysis und Co.
- › Konkrete Einleitung und Steuerung von Veränderungsprozessen im eigenen Unternehmen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
04. – 05.11.2024



DÜSSELDORF  
ONLINE



352404035  
382431106



1.495,-  
1.395,-



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

**ONLINE:**  
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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](https://bme.de/eks-wsm)

### SEMINARINHALTE

#### Identifikation wichtiger Warengruppen und Lieferanten

- › Datenbasis zur Erstellung von Warengruppendossiers
- › 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, 2<sup>nd</sup> 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
20. – 21.06.2024  
23. – 24.09.2024  
18. – 19.11.2024



**BREMEN**  
**INGOLSTADT**  
**ONLINE**  
**KÖLN**



352404033  
352406036  
382430918  
352411035



zzgl.  
MwSt.

**1.495,-**  
**1.495,-**  
**1.395,-**  
**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



## SEMINARINHALTE

### Einkaufspolitik und -strategie

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

### Verschiedene Strategien in Einkauf und Warengruppenmanagement

- › Darstellung der Abhängigkeiten und Widersprüche verschiedener Strategien
- › Einordnung der Standardstrategien
- › Sourcing-Strategien
- › Preispolitik, Wettbewerb und Verhandlungsansätze
- › Digitalisierung aus der Perspektive des Strategischen Einkaufs

### Methoden und Stellhebel im Strategischen Einkauf

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

### Lieferantenmanagement

- › Zielsetzung, Chancen, Risiken
- › Onboarding von Lieferanten
- › Beschaffungsmarketing
- › Lieferantenselektion
- › Lieferantenentwicklung

### Lieferantenbewertung

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

# %

### Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „TCO und Prozesskosten im Einkauf“ (Seite 21) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			€ <small>zzgl. MwSt.</small>	
16. – 17.05.2024	HAMBURG	352405004	1.495,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
16. – 17.07.2024	GÄUFELDEN	352407019	1.495,-	
11. – 12.09.2024	DÜSSELDORF	352409018	1.495,-	
21. – 22.10.2024	ONLINE	382431018	1.395,-	
10. – 11.12.2024	STUTTGART	352412021	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](https://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 20) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24.10.2024

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025



**ONLINE**



382431025



zzgl.  
MwSt.

845,-



**PRÄSENZ/ONLINE:**  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# DIE ERFOLGREICHE EINKAUFSLEITUNG

## 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 Einkaufsleiter:innen, die ihr Wissen auffrischen und sich über die neuesten Trends informieren wollen.

**METHODIK:** Lernaktiver Workshop, praxisorientierte Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch und Gruppenarbeiten

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Roithmeier



### 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:innen

- ▶ „Empowerment“: den Einkauf als Ergebnisbringer positionieren
- ▶ Effiziente und effektive Organisationsformen des Einkaufs
- ▶ Funktionen in Weltklasse-Einkaufsorganisationen
- ▶ Anforderungen an die Kompetenz der Mitarbeiter:innen
- ▶ 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 zu 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**



05. – 07.06.2024  
28. – 30.08.2024  
04. – 06.11.2024



**ONLINE**  
**ONLINE**  
**LEIPZIG**



382430605  
382430810  
352411003



zzgl.  
MwSt.

**1.695,-**  
**1.695,-**  
**1.895,-**



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



# DEN EINKAUF IM MITTELSTAND RICHTIG AUFBAUEN UND POSITIONIEREN

## DIE PASSENDE EINKAUFSTRATEGIE 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](https://bme.de/eks-ekm)

### SEMINARINHALTE

#### Meine Einkaufsstrategie

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

#### Prozesse

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

#### Crossfunktionale Zusammenarbeit

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

#### Mitarbeitermanagement

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

#### Einkaufscontrolling

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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.04.2024  
17. – 18.09.2024



FRANKFURT  
STUTT GART



352404048  
352409041



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen.

**METHODIK:** Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

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



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24.06.2024  
06.11.2024



ONLINE  
DÜSSELDORF



382430624  
352411009



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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:in 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 Mitarbeiter:innen 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](https://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 Mitarbeiter:innen

#### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



23. – 24.09.2024

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



**DÜSSELDORF**



352409033



zzgl. MwSt.

**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:in 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 Stefan Hock



### 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:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18. – 19.06.2024  
28. – 29.08.2024  
22. – 23.10.2024  
10. – 11.12.2024



ONLINE  
FRANKFURT  
ONLINE  
NÜRNBERG



382430617  
352408009  
382431022  
352412025

zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-  
1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# SCHNITTSTELLE EINKAUF KOMPAKT

In diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wesentlichen externen und internen Schnittstellen. Sie lernen die Motive anderer Fachabteilungen und Ihrer Lieferanten kennen und werden interaktiv in die Lage versetzt, deren Rolle zu übernehmen. Sie werden somit für Ihre eigenen Herausforderungen praxisorientierte Lösungen und Anwendungen finden. Erarbeiten Sie, wie eine optimierte Kommunikation auf Augenhöhe zwischen dem Einkauf und dessen Schnittstellen erzielt wird, damit Sie gemeinsam und erfolgreich Ihre Projekte umsetzen und Ihre Zusammenarbeit verbessern können. Sie lernen außerdem die Fertigkeit, selbst eine erfolgreiche Selbstvermarktung anzuwenden.

**ZIELGRUPPE:** Dieses sehr interaktiv geführte Online-Seminar richtet sich an Einkäufer:innen, die mit Lieferanten und anderen Fachabteilungen zusammenarbeiten und den Mehrwert der gemeinsamen Zusammenarbeit aufzeigen möchten. Auch Einkäufer:innen, die ihre Kommunikation an den Schnittstellen der Fachabteilungen optimieren möchten, sind in diesem Seminar genau richtig.

**METHODIK:** Fachvorträge und die aktive Einbeziehung der Teilnehmenden stehen im Fokus. Dazu zählen Einzel- und Gruppenarbeiten über Breakout-Rooms. Praxisbeispiele der Teilnehmenden werden gemeinsam analysiert und mit Umsetzungsmöglichkeiten geübt.

**SEMINARLEITUNG:** Katrin R. Feldner



[bme.de/eks-sch](https://bme.de/eks-sch)

## SEMINARINHALTE

### Perspektivwechsel

- › Perspektivwechsel aus der Rolle des Einkaufs aufzeigen
- › Ziele der internen und externen Schnittstellen erkennen
- › Aufgaben und Verantwortung des modernen Einkaufs aufzeigen
- › Selbsteinschätzung und Fremdeinschätzung prüfen

### Position des Einkaufs

- › Aufgaben / Kompetenz / Verantwortung – mein persönliches AKV finden
- › Behutsam traditionelle Strukturen verändern
- › Frühzeitige Einbindung des Einkaufs sicherstellen

### Kommunikation an den Schnittstellen

- › Verschiedene Persönlichkeitstypen erkennen und „abholen“
- › Erfolgreiche Abstimmungen mit Fachabteilungen durchführen
- › Virtuelle Kommunikation an den Schnittstellen
- › Konflikte erkennen und vermeiden
- › Missverständnisse und Widerstände ausräumen
- › Verbesserung der Kommunikation mit den Fachabteilungen sicherstellen

### „Sichtbarwerden“ nicht nur mit Einkaufserfolgen

- › Schnelle Möglichkeiten für Savingprojekte entwickeln
- › Ursachen von Maverick Buying herausarbeiten
- › Überzeugend Erfolge nach oben „verkaufen“
- › Marketing in eigener Sache
- › Persönliche Handlungsstrategien erarbeiten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



06. – 07.06.2024



ONLINE



382430607



zzgl.  
MwSt.

845,-



ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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 Mitarbeiter:innen 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25.06.2024  
18.11.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352406039  
382431110



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# EFFIZIENTES STAMMDATENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

## GRUNDLAGEN, METHODEN & WERKZEUGE, BEST PRACTICES

Stammdaten sind wichtige Grundlagen eines Unternehmens und Voraussetzung für agile und effiziente Geschäftsprozesse. Das strategische Managen von Stammdaten über den gesamten Lebenszyklus hinweg ist im heutigen digitalisierten Umfeld ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Stammdaten im Griff zu haben bedeutet: regelmäßige Überwachung, strategische Auswertung und Pflege sowie die Sicherung der Datenqualität. In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Methoden und Werkzeuge für ein erfolgreiches Stammdatenmanagement kennen, um zukünftig eine überbetriebliche Qualität Ihrer Daten im Einkauf zu sichern.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die für das Thema Stammdaten verantwortlich sind

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Schäffer



[bme.de/eks-sdm](https://bme.de/eks-sdm)

### SEMINARINHALTE

#### Aktuelle Situation in Unternehmen

- › Entwicklungen und Trends im Stammdatenmanagement infolge von Digitalisierungsinitiativen
- › Stammdatenprobleme: Identifikation von Ursache und Wirkung aufgrund mangelhafter Stammdatenqualität in Geschäftsprozessen

#### Methoden & Werkzeuge

- › Stammdatenmanagement: Gestaltungsbereiche für ein wirksames Stammdatenmanagement auf unterschiedlichen Ebenen im Unternehmen
- › Datenqualitätsmanagement: Messung und Steuerung der Stammdatenqualität mittels Metriken und Beispiele für anwendungsbezogene Kennzahlen
- › Data-Governance: auf dem Weg einer nachhaltigen Unternehmenskultur zur Sicherstellung einer hohen Stammdatenqualität
- › Kosten-Nutzen-Analyse: Ermittlung des Wertbeitrags eines Datenqualitätsmanagements (DQM) zum Unternehmenserfolg
- › Stammdaten-Life-Cycle: Materialstammdaten anlegen, pflegen und löschen
- › Klassifikationen: Möglichkeiten zur einheitlichen Klassifizierung von Materialstammdaten
- › Werkzeuge für das Stammdatenmanagement: aktuelle Marktsituation und Stand der Technik mit Vorgehensweise bei der Auswahl

#### Überbetriebliche Stammdatenqualität: Erfolgsfaktor für den Einkauf

- › Unternehmensübergreifende Stammdatenqualität: eine gemeinsame Aufgabe entlang der Supply Chain
- › Ursache-Wirkung von Stammdatenproblemen in Ökosystemen
- › Daten-Qualitätsverträge für Partnerbeziehungen entlang der digitalen Daten-Supply-Chain
- › Datenarchitekturen für eine übergreifende Informationslogistik
- › Methodenbausteinkasten für eine unternehmensübergreifende Stammdatenqualität

#### Best Practices

- › Praxisaufgabe Stammdatenanalyse: Aufspüren von Fehlern in Stammdaten und Erstellung eines Datenqualitäts-Reports
- › Fallstudie Maschinenbau/Handel: Vorgehensweise in Stammdatenprojekten von mittelständischen Unternehmen
- › Bewertung von Handlungsfeldern: Vorgehensweise, Abschätzung und Priorisierung

#### Fazit und Ausblick

- › Lessons learned: Zusammenfassung der Erkenntnisse und Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.07.2024  
14. – 15.10.2024



**NÜRNBERG**  
**KASSEL**



352407009  
352410014



zzgl.  
MwSt.

**1.495,-**  
**1.495,-**



#### PRÄSENZ:

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

#### ONLINE:

09.30 – 17.00 Uhr

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# BME-MASTERCLASS #PROCUREMENT LOVES DATA!

## STAMM-/DATENMANAGEMENT IM EINKAUF

Diese Masterclass bietet umfassende Aspekte zur Steigerung der Daten-Exzellenz im Einkauf. Die Teilnehmenden 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](https://www.bme.de/stammdaten)



### INHALTE

- Datenmanagement im Einkauf
- Entwicklung einer datengetriebenen Strategie für den Einkauf
- Datmodellierung und Datenqualität
- Datenanalyse und -visualisierung im Einkauf
- Grundlagen der Datenanalyse im Beschaffungsbereich sowie Sicherung der Datenqualität und -integrität (Data Governance)



### IHR ANSPRECHPARTNER

Daniela Schulz  
Telefon: 06196 5828-243  
E-Mail: [daniela.schulz@bme.de](mailto:daniela.schulz@bme.de)



10. – 11.12.2024



ONLINE



382411202

€ zzgl.  
MwSt.

1.395,-



# 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.04.2024  
04. – 05.07.2024  
16. – 17.10.2024



FRANKFURT  
KÖLN  
STUTTGART



352404026  
352407006  
352410019



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# COMPLIANCE UND GESCHÄFTSPARTNERINTEGRITÄT – VERANTWORTUNG UND HERAUSFORDERUNG IM EINKAUF

## BEST PRACTICES IM UMGANG MIT LIEFERANTEN UND COMPLIANCE MANAGEMENT

Durch die Einführung neuer rechtlicher Anforderungen und immer komplexer werdende Geschäftsbeziehungen rückt der Einkauf immer weiter in den Fokus des Compliance Management Systems. Dies birgt die Möglichkeit, die herausstechende Rolle des Einkaufs zu festigen und zu stärken, bringt aber auch eine größere Verantwortung und steigende Compliance-Aufgaben für den Einkauf mit sich. Insbesondere im Bereich des Managements der Geschäftspartnerintegrität (Third Party Integrity Management) haben sich für den Einkauf eine Vielzahl neuer Möglichkeiten, Aufgaben und Herausforderungen ergeben. Hier bedarf es mehr als Basiswissen und einer starken Aufstellung im Bereich der Kommunikation. Das Seminar ist stark praxisorientiert, um die Umsetzung der genannten Themen sowie den Aufbau von Systemen im eigenen Unternehmen vorzunehmen und zu etablieren. Mit dem „Best & Worst Practices“-Teil erwerben Sie Wissen zur Vermeidung von möglichen rechtlichen Folgen und sozialen Konsequenzen anhand von echten Fällen. Denn der Einkauf sollte darauf hinwirken, dass sich seine Lieferanten compliant verhalten.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, Einkaufsleitung, Geschäftsführung, Compliance-Schnittstellen

**METHODIK:** Workshop, Fachvortrag, Praxisbeispiele

**SEMINARLEITUNG:** Andreas Frank oder Maurice Schneider



## SEMINARINHALTE

### Basiswissen Compliance & Third Party Integrity Management

- › Einführung Compliance & Third Party Integrity Management
- › Rechtliche Grundlagen Compliance & Third Party Integrity Management
- › Elemente eines Compliance Management Systems (CMS)
- › Bedeutung des Einkaufs in einem CMS

### Konzeption eines risikobasierten Third Party Integrity Management Prozesses

- › Festlegung der zu betrachtenden Rechtsgebiete
- › Kategorisierung und Scoping der Geschäftspartner
- › Identifikation von Risikofaktoren
- › Durchführung einer Risikoanalyse
- › Durchführung einer Geschäftspartnerprüfung: notwendige Unterlagen & Prüfungsschritte
- › Umgang mit Feststellungen & Ableitung risikomitigierender Maßnahmen
- › Monitoring & Management von Geschäftspartnerintegritätsrisiken

### Implementierung eines Third Party Integrity Management Prozesses

- › Verantwortlichkeiten im Einkauf
- › Schnittstellen zu anderen Abteilungen & Prozessen
- › Externe Kommunikation mit Lieferanten, Herstellern, Kunden, Medien
- › Interne Kommunikation mit Schnittstellen und ggf. Compliance-Abteilung
- › Compliance in Vertragsverhandlungen

### Best und Worst Case Practices – Erfahrungsberichte aus der Praxis

- › Unternehmensberatung erzählt aus der eigenen Erfahrung (anonymisiert)
- › Fallbeispielbesprechung in Arbeitsgruppen

### Digitalisierung eines Third Party Integrity Managements

- › Aspekte der Digitalisierung
- › Arten von Tools
- › Vorteile der Digitalisierung
- › Herausforderungen bei der Digitalisierung

### Weitere Compliance-Themen im Einkauf

- › Maverick Buying
- › Interessenkonflikte
- › Hinweisgebersysteme
- › Abschließende Fragerunde zu Antikorruption, Unternehmensüberprüfungen im In- und Ausland



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



04.06.2024  
19.11.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430603  
352411038



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr





# BUILD A BOT – ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (RPA) IM EINKAUF

## ERSTE SCHRITTE MIT ROBOTICS DIREKT ANWENDEN

Robotic Process Automation (RPA) ist ein Trendbegriff – und wird doch oft missverstanden. Bei RPA handelt es sich um eine Software, die als „Roboter“ oder „Bot“ bezeichnet wird. Sie kann wiederholte und regelbasierte Aufgaben übernehmen. Die „digitalen Kollegen“ lassen sich mit geringem Aufwand, ohne Programmierkenntnisse sowie kostengünstig erstellen und betreiben. Dadurch kann ein zeit- und kostenintensiver Automatisierungsprozess vermieden werden. Der Ansatz lohnt sich daher insbesondere auch im Einkauf. Ziel des Seminars ist es, anwendungsorientiertes Wissen für den Einsatz von RPA im Einkauf zu vermitteln und gleichzeitig die Möglichkeit zu geben, erste Praxiserfahrungen beim Aufbau eigener „Bots“ zu sammeln. Der theoretische Seminar-Teil soll einen Überblick über die grundsätzlichen Einsatzmöglichkeiten von Robotic Process Automation (RPA) geben und ein Verständnis schaffen, welche Voraussetzungen notwendig sind und welche Projektphasen durchlaufen werden müssen, um RPA erfolgreich im Einkauf einzusetzen. Im Praxisteil des Seminars sammeln Sie eigene Erfahrungen mit RPA und bauen in Kleingruppen unter Anleitung selbst Ihre ersten „Bots“. Während dieser Übungen lernen Sie den Umgang mit einer RPA-Software-Lösung und durchlaufen gleichzeitig alle Phasen eines RPA-Projektes (RPA Lifecycle).

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus dem strategischen und operativen Einkauf, SAP Key User Einkauf und IT-Verantwortliche, Projektleitung für die Digitalisierung des Einkaufs  
Gute allgemeine PC-Kenntnisse erforderlich

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Arbeit am PC, entwickeln erster eigener Robotic-Lösungen mittels RPA

**SEMINARLEITUNG:** Maik Müller



## SEMINARINHALTE

### Grundlagen für die Automatisierung im Einkauf

- › Voraussetzungen zur erfolgreichen und sinnvollen Automatisierung von Prozessen
- › Einführung in das Thema Robotic Process Automation (RPA)
- › RPA, AI, ML??? – Definition, Einsatzmöglichkeiten und notwendige Voraussetzungen
- › Welche Einkaufsprozesse und Prozessschritte eignen sich für RPA?
- › Vorteile von RPA im Einkauf

### Kosten-Nutzen-Betrachtung

- › Chancen und Limitationen von RPA
- › Erstellungskosten eines Bots
- › Achtung Kostenfalle: Vollkostenbetrachtung für Betrieb und Skalierung eines Bots
- › Ab wann lohnt sich die Einführung von RPA? – Berechnung eines Business Case
- › RPA-Bewertungskriterien: Welche Prozesse eignen sich (z.B. Bestellungen, Vertragsmanagement, Stammdatenmanagement, Reporting...)?
- › Robotics-Potenzialanalyse

### Der Robotic Process Automation Lifecycle – von der Automatisierungsidee bis zum täglichen Betrieb

- › Idee und Vorbereitung (Phase 1)
- › Umsetzung und Testing (Phase 2)
- › Einsatz und Betreuung (Phase 3)

### Build a Bot: Entwickeln Sie Ihren ersten Einkaufs-Bot mittels RPA live am PC

- › Arbeiten Sie an konkreten Einkaufs-Beispielen
- › Sie erhalten eine Schritt für Schritt Anleitung zum „Bau“ Ihres Bots am Laptop
- › Durchlaufen Sie den kompletten RPA-Lifecycle – von der Idee bis zum Einsatz
- › Erfahren Sie, was bei der Erstellung und dem Betrieb von Bots beachtet werden muss

### Einfache und kostenlose Automatisierungsmöglichkeiten in Microsoft Office365

- › Was ist Microsoft Flow, wie funktioniert es und wie bekomme ich es?
- › Praxisbeispiele für den erfolgreichen Einsatz von Microsoft Flow im Unternehmen



- + RPA-Anwendungsexperte als Seminarleiter
- + Begrenzte Teilnehmerzahl
- + Praxisnah und direkt anwendbar
- + Robotics in Aktion: Bauen Sie Ihren eigenen Bot!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15. – 16.04.2024  
26. – 27.08.2024  
21. – 22.11.2024



MÜNCHEN  
FRANKFURT  
HAMBURG



352404019  
352408006  
352411044



1.495,-  
1.495,-  
1.495,-



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



# ChatGPT IM EINKAUF

## PRAXISORIENTIERTE NUTZUNG DES KI-GESTÜTZTEN CHATBOTS

NEU

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:innen 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 Teilnehmenden 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, Alexander Call



### SEMINARINHALTE

- › Hintergrundinformationen zu ChatGPT
- › Fähigkeiten von ChatGPT
- › Einsatz von ChatGPT im Einkauf
  - Beantwortung von Fragen
  - Erstellen von Lieferantenanschriften
  - Prüfen von Verträgen
  - Unterstützen bei Entscheidungen
  - Vorbereitung von Verhandlung (inkl. Vorlage)
  - Unterstützen bei Warengruppenstrategien
  - etc.
- › Tipps beim Prompten und Engineeren
- › Risiken beim Einsatz von ChatGPT – Dos und Don'ts
- › Aufbau eines eigenen Playgrounds
- › Nützliche Softwarelösungen, die auf ChatGPT-Technologie basieren



#### Wählen Sie Ihr Seminar:

- › Sie suchen einen schnellen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von ChatGPT im Einkauf? Dann wählen Sie unser Online-Seminar: „ChatGPT im Einkauf“ (Seite 32)
- › Sie wünschen sich eine fundierte Einführung mit mehr Zeit zum Üben und Anwenden? Entscheiden Sie sich für unseren „Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf“ (Seite 33)

Beide Seminare sind unabhängig voneinander buchbar (keine Vorkenntnisse erforderlich).

			zzgl. MwSt.	
03.05.2024	ONLINE		382430507	495,-
08.07.2024	ONLINE		382430712	495,-
27.09.2024	ONLINE		382430929	495,-
25.11.2024	ONLINE		382431122	495,-

**ONLINE:** 13.00 – 16.00 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:innen, 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 Teilnehmenden 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

**METHODIK:** Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen am Laptop  
Bitte eigenen Laptop mitbringen!

**SEMINARLEITUNG:** Maik Müller



## 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

### Zukunftsausblick 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 unser Online-Seminar: „ChatGPT im Einkauf“ (Seite 32)
- Sie wünschen sich eine fundierte Einführung mit mehr Zeit zum Üben und Anwenden? Entscheiden Sie sich für unseren „Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf“ (Seite 33)

Beide Seminare sind unabhängig voneinander buchbar (keine Vorkenntnisse erforderlich).



- 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



06. – 07.06.2024  
26. – 27.09.2024  
04. – 05.11.2024



**HAMBURG**  
**INGOLSTADT**  
**BERLIN**



352406046  
352409042  
352411018



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



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



# EINKAUF 4.0 – ARE YOU READY?

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

Viele Instrumente eines Einkaufs 4.0 entfalten ihre volle Wirkung aber erst, wenn die erforderliche Datenbasis vorhanden ist, Stammdaten die notwendige Qualität haben, Prozesse sauber definiert sind und die Organisation und Mitarbeiter:innen 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 Teilnehmende aus der produzierenden Industrie

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch

**SEMINARLEITUNG:** Dr. Thomas Wahlers



## 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



09. – 10.09.2024



HANNOVER



352409013



zzgl.  
MwSt.

1.495,-



**PRÄSENZ:**

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



# PROCUREMENT EXCELLENCE – EINBINDUNG VON LIEFERANTEN IN DIGITALE EINKAUFSPROZESSE

Die Digitalisierung hat auch in den Einkauf Einzug gehalten und wird immer mehr zur gelebten Praxis. Oftmals stockt der Digitalisierungsprozess jedoch nicht im eigenen Unternehmen – sondern bei den Lieferanten. Insbesondere Unternehmen mit mittelständischen oder kleinen Lieferanten sind bei der Digitalisierung von Einkaufsprozessen über die Unternehmensgrenzen hinweg mit einem signifikanten Problem konfrontiert: viele Lieferanten befinden sich im digitalen Reifegrad weit unter den Erwartungen und begeben sich oftmals in eine Abwehrhaltung. D.h. Themen wie eine digitale Lieferantenqualifizierung oder eSourcing-Prozesse führen zu immenssem (Erklärungs-)Aufwand und Potenziale können nur in Teilen gehoben werden. In diesem Seminar lernen Sie daher, wie Sie Ihre Lieferanten befähigen, die Hintergründe der Digitalisierungsbemühungen zu verstehen und für sich zu nutzen. Sie lernen die Elemente einer erfolgreichen digitalen Einbindung von Lieferanten in den Einkauf kennen und erhalten eine Übersicht über relevante Einkaufsprozesse. Erfahren Sie, was die Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen digitalen Einbindung von Lieferanten und organisatorische Voraussetzungen sind. Lernen Sie wesentliche technologische Treiber kennen, verstehen und priorisieren sowie Gefahren und Chancen der digitalen Transformation für Einkaufsorganisationen kennen und verstehen.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus dem strategischen Einkauf, Lieferantenmanagement, IT oder angrenzenden Bereichen. Das Seminar ist für direkte und indirekte Einkaufsbereiche relevant.

**METHODIK:** Präsentation, Diskussion, Übungen, Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis

**SEMINARLEITUNG:** Dr. Boris Idler



## SEMINARINHALTE

### Die Basics: digitaler Einkauf und Lieferantenintegration

- › Framework Procurement Excellence
- › Ziele von digitalen Lieferantenintegrationsprozessen
- › Segmentierung des Einkaufsvolumens und der Lieferanten
- › Segmentspezifische Handlungsszenarien für die Lieferantenintegration

### Prozess- und Projektmanagement für Lieferantenintegration

- › Strategische Einbettung der digitalen Lieferantenintegration
- › Prozesslandkarte digitale Lieferantenintegration
- › Ausgewählte Beispiele für Lieferantenintegration
  - Lieferantenqualifizierung
  - Lieferantenbewertung und Risikomanagement
  - Sourcing-Enablement für den direkten und indirekten Einkauf
  - Vertragsmanagement
- › Erarbeitung einer eigenen Strategie für Lieferantenintegrationsprozesse

### Systeme für Lieferantenintegrationsprozesse

- › Technologische Trends und Reifegrad für den digitalen Einkauf
- › Beispiele für typische Einkaufsanwendungen und technische Domänen
- › Erfolgsfaktoren erfolgreicher Softwareauswahl und -implementierung für die digitale Lieferantenintegration

### Mensch und Organisation

- › Rolle des Menschen/Skills für die Zukunft auf Seiten Einkauf und Lieferant
- › Erfolgsfaktoren in der gemeinsamen Aufbau- und Ablauforganisation
- › Argumentationshilfen für die digitale Lieferantenintegration
- › Chancen und Risiken der digitalen Lieferantenintegration
- › Best-Practice-Ansätze für die digitale Lieferantenbefähigung
- › Organisatorische Verankerung
- › Wirkung entfalten durch Zentralfunktionen
- › Service Centers optimal nutzen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10.06.2024  
24.10.2024



DÜSSELDORF  
NÜRNBERG



352406012  
352410029



zzgl.  
MwSt.

895,-  
895,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr



# GANZHEITLICHES ePROCUREMENT ALS EINSTIEG IN DEN EINKAUF 4.0

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:innen und Verantwortliche für eProcurement

**METHODIK:** Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Live-Demo, Praxisübungen, Excel-Templates auf USB-Stick (bitte Laptop mitbringen)

**SEMINARLEITUNG:** Frank Sundermann



## SEMINARINHALTE

### Überblick eProcurement

- › Entwicklung des eProcurement
- › Klärung von Begrifflichkeiten im Procurement
- › Bedeutung von eProcurement im Gesamtkontext von Einkauf 4.0

### Purchase to Pay (eProcurement für den operativen Einkauf)

- › Anwendungsmöglichkeiten für direkte und indirekte Materialien
- › Funktionalitäten im Bereich eCatalogue und eOrdering
- › Prozessveränderungen von der Banf bis zum Wareneingang
- › Einführung von Genehmigungs-Workflows
- › Praxisübung
- › Herausforderungen an der Schnittstelle zum Lieferanten

### Source to Contract (eProcurement für den strategischen Einkauf)

- › Funktionalitäten im Bereich Ausschreibungen und Lieferantenportal
- › Automatisierte Angebotsauswertung
- › Einsatzmöglichkeiten von Auktionen

### Softwareauswahl

- › Erstellung eines Lastenheftes
- › Praxisübung mit Template
- › Übersicht Softwareanbieter
- › Best Practice und Bad Practice bei der Implementierung

### Neue Technologien im eProcurement-Umfeld

- › Verknüpfung von eProcurement und Lieferantenmanagement im Supplier Portal
- › Möglichkeiten durch Künstliche Intelligenz und Data Analytics
- › Verständnis und Einsatz der Blockchain-Technologie



Erfahren Sie....

... in welchen Zusammenhang eProcurement und Einkauf 4.0 stehen.

... welche Funktionalitäten ein Muss für Sie sind, welche nice to have.

... wie viel Prozesseffizienz durch eProcurement erreicht werden kann.

... was die Erfolgsfaktoren bei der Einführung sind.



14.10.2024



STUTTGART



352410015



zzgl.  
MwSt.

895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



# 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



23. – 24.04.2024  
04. – 05.06.2024  
27. – 28.08.2024  
15. – 16.10.2024  
26. – 27.11.2024

ONLINE  
ONLINE  
ONLINE  
ONLINE  
ONLINE



382430312  
382430604  
382430809  
382431013  
382431119

845,-  
845,-  
845,-  
845,-  
845,-

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



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)






#skillup4digital

# #eLÖSUNGSTAGE

14. – 15. Mai 2024 DÜSSELDORF

Treffen Sie  
auf der Fachmesse  
das "Who is Who" der  
Lösungsanbieter im  
eProcurement!

## Machen Sie Ihren Einkauf fit für die Zukunft!

-  **Fachmesse:** Rund 100 Partner und Aussteller stellen ihre Lösungen und Tools vor
-  **Spannende Fachvorträge:** Einkäufer:innen geben Einblicke in ihre Best Practices
-  **Lösungsorientierte Solution Foren:** Live-Demo ausgewählter eLösungen & Tools
-  **Intensive Workshops:** Erarbeitung von Lösungsansätzen und Vertiefung von Themen in kleinen Gruppen
-  **Interaktive Round Tables:** Diskussion aktueller Fragestellungen in entspannter Atmosphäre

### KEYNOTE 1

**AI-Transformation:  
Die KI ist bereit, sind wir es auch?**



**SEBASTIAN LÜCKE**  
Head of Supply Chain  
Digital and Analytics,  
E.ON SE

### KEYNOTE 2

**Future-Proofing Procurement: AI and  
Digital Initiatives at Bayer Procurement**



**DEIKE MOOS**  
Procurement Lighthouse  
Lead Business Partnering,  
Bayer AG

### PODIUMSDISKUSSION MIT IMPULSREFERAT

**Procurement Intelligence – mit Daten und KI zu Top Performance**



**CLAAS RADTKE**  
Executive Vice President  
Global Procurement, CPO,  
Weidmüller Group



**SEBASTIAN LÜCKE**  
Head of Supply Chain Digital  
and Analytics, E.ON SE



**ANDREAS KATZLMEIER**  
Director Purchasing Solution &  
Digitalization Management, Schaeffler  
Technologies AG & Co. KG

Mehr Infos



[www.bme.de/eloesungstage](http://www.bme.de/eloesungstage)





# BME-MASTERCLASS DIGITALER EINKAUF DER ZUKUNFT



**GANZHEITLICH & VERNETZT DENKEN: STRATEGIE | INNOVATION | GESCHÄFTSMODELLE**

Für eine ganzheitliche und systematische Optimierung Ihrer Einkaufsprozesse zeigen wir Ihnen anhand der Core-, Leadership- und Support-Prozesse, wie Sie die Potenziale der Digitalisierung für einen effizienten Einkauf optimal ausschöpfen. Sie diskutieren mit den Referent:innen die Möglichkeiten eines vernetzten Einkaufs sowie die Unterstützung neuer (digitaler) Geschäftsmodelle in Ihrem Unternehmen.

**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.

- Leitung Einkauf, Strategischer Einkauf
- Digitaler Einkauf, Digitalisierung im Einkauf
- Lieferanten- und Wertschöpfungsmanagement, Netzwerkgestaltung
- Technologie- und Innovationsmanagement im Einkauf

**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](https://bme.de/digital_excellence)



## INHALTE

- › Digitale Tools für den Einkauf: Was, Wofür, Wie
- › Business Intelligence und Datenmanagement als Voraussetzung für den Digitalisierungserfolg
- › Datenmanagement als strategische Schlüsselkompetenz für den zukunftsfähigen Einkauf
- › Digitale Werkzeuge und Services zur Vernetzung des Einkaufs nach innen und außen
- › Strategische Lieferantennetzwerke und Kooperationen gestalten
- › Lieferanten für neue Technologien gewinnen
- › Etablierung agiler Beschaffungsprozesse für innovative Technologien
- › Die strategische Digitalisierung des Unternehmens begleiten und treiben
- › Zukunftskompetenzen für den Einkauf
- › Die eigene Organisation neu ausrichten
- › Eigene Digitalisierungs-Roadmap definieren
- › Goodbye Old School Procurement – Welcome To Digital Supply Chain



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Natalie Popoola  
Telefon: 06196 5828-215  
E-Mail: [natalie.popoola@bme.de](mailto:natalie.popoola@bme.de)



11. – 12.04.2024  
20. – 21.06.2024



**ONLINE**  
**WIESBADEN**



382410405  
382410604



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-



# 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-/kundenbezogene 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



## 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:innen
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			€ zzgl. MwSt.	
23. – 24.04.2024	HAMBURG	352404042	1.495,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
16. – 17.07.2024	GÄUFELDEN	352407020	1.495,-	
16. – 17.09.2024	ONLINE	382430912	1.395,-	
21. – 22.10.2024	FRANKFURT	352409022	1.495,-	
02. – 03.12.2024	ONLINE	382431201	1.395,-	



# 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:innen, besonders an diejenigen, die sich mit Beschaffungs-/Ausschreibungsprojekten befassen.

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

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Roithmeier

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu wählen (Seite 44).



[bme.de/met-pro](https://www.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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

### 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



13. – 14.06.2024  
05. – 06.09.2024  
18. – 19.11.2024



ONLINE  
ONLINE  
FRANKFURT



382430613  
382430902  
352411032



zzgl.  
MwSt.  
1.395,-  
1.395,-  
1.495,-



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



# 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 kontern 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:innen 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

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu wählen (Seite 44).



## 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 Gesprächspartner:innen

### Durchführung von Verhandlungen in Projekten

- › Die 6 Phasen in komplexen Verhandlungen von Projektbedarf
- › Abwehr von Preiserhöhungen bei Projektbedarf
- › Bei Dienstleistungsbedarf bis zu 30% einsparen
- › Die „Eisberg-Methode“<sup>®</sup> 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



01. – 02.07.2024  
23. – 24.09.2024



**ONLINE  
STUTTGART**



382430701  
352409036



zzgl.  
MwSt.

**1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Projektmitarbeiter:innen, besonders aus dem Einkauf.

**METHODIK:** Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** RA Dr. Harald Michaelis

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu wählen (Seite 44).



[bme.de/pro-cla](https://www.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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09. – 10.04.2024  
16. – 17.10.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352404007  
382431015



zzgl.  
MwSt.  
1.495,-  
1.395,-



### 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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# CURRICULUM: ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

Ein gut aufgestelltes Team sowie zielgerichtetes Handeln sind die Basis, um Projekte zeit- und kostenorientiert durchzuführen und zukunftsorientierte ganzheitliche Strategien durchzusetzen. Nur so kann der Projekt- und damit auch der Unternehmenserfolg nachhaltig gesichert werden.

Das Curriculum „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für die Umsetzung von Projekten wesentlich sind: Von der Planung der Projekte, der Projektsteuerung und dem -controlling, über Claimmanagement und Umgang mit Leistungsstörungen bis hin zur Verhandlung in Projekten.



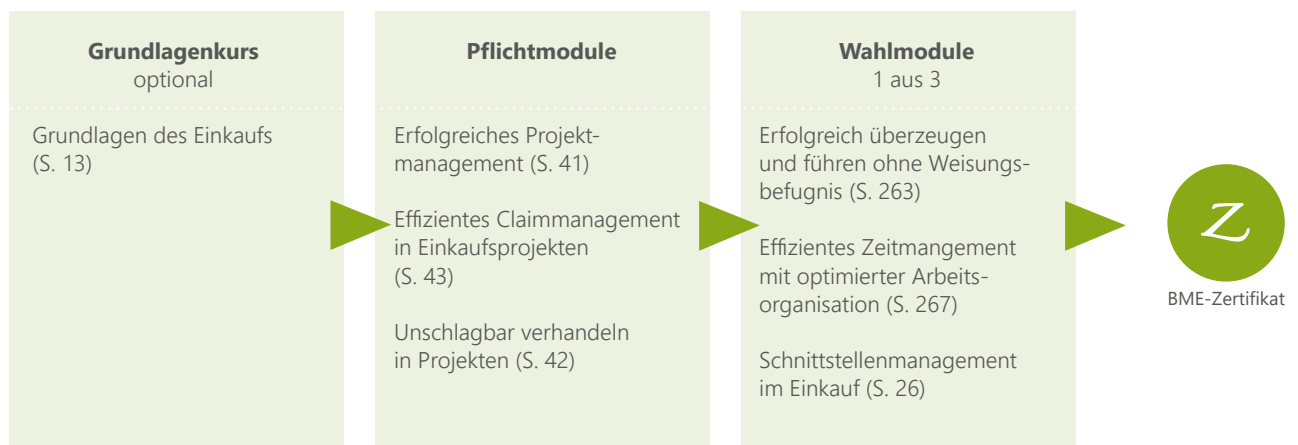
[bme.de/pm-curriculum](https://bme.de/pm-curriculum)

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 „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **1 Wahlmodul** innerhalb von **18 Monaten** durchlaufen. Das Modul „Grundlagen des Einkaufs“ wird optional angeboten.

## IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- + Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen!
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Moduleilnahme 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/pm-curriculum](https://bme.de/pm-curriculum)



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl  
Teamleiterin Seminare  
Telefon: 06196 5828-253  
E-Mail: [anna.riedl@bme.de](mailto:anna.riedl@bme.de)

%

### IHRE ERSPARNIS

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!



# 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](https://bme.de/eks-spo)

### SEMINARINHALTE

#### Agiles Arbeiten im Einkauf

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

#### Schnittstellen des Einkaufs

- › Fließstellen
- › Einkaufsmitarbeiter:innen
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11.04.2024  
09.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430407  
382431007



zzgl.  
MwSt.

845,-  
845,-



ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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



## 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
- › Studienergebnisse: „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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2024  
04. – 05.11.2024



MÜNCHEN  
FRANKFURT



352406016  
352411001



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-



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





# VERTRÄGE FÜR AGILE PROJEKTE

## AGILE PROJEKTVERTRÄGE RECHTSSICHER GESTALTEN UND VERHANDELN

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse und erste praktische Übungen zur Gestaltung und Verhandlung von agilen Projekten. Darüber hinaus beleuchtet das Seminar die Spannungsfelder Arbeitnehmerüberlassung sowie die Gestaltung von privaten und öffentlichen Ausschreibungen.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Warengruppenmanagement sowie Projektmanagement

Das Seminar ist als Vertiefung konzipiert. Vorkenntnisse in agilen Methoden z.B. aus dem BME-Seminar „Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung“ (Seite 46) sind erforderlich, Kenntnisse in Vertragsgestaltung und Einkaufsrecht sind wünschenswert.

**METHODIK:** Workshop- und Fachvortragelemente, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen. Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit.

**SEMINARLEITUNG:** RA Kristian Borkert



[bme.de/rec-agi](https://bme.de/rec-agi)

### SEMINARINHALTE

#### Agilität als Schlüssel für Digitalisierung

- › Digital ist schneller...viel schneller
- › Von Komplexität, Silos und Netzwerken
- › Agil? Hybrid? Und wenn ja, welche Methode wann?

#### Vertragsgestaltung von Projektverträgen (Grundlagen/Rekapitulation)

- › Aufbau Projektvertrag
- › AGB-Recht
- › Allgemeine Klauseln
- › Nutzungs- und Verwertungsrechte

#### Wie setze ich Scrum im agilen Projektvertrag um?

- › Leistung und Leistungsqualität bei Scrum (Geschuldete Beschaffenheit der Leistungen, Lastenheft, Pflichtenheft vs. Product Backlog, User Story und Definition of Done)
- › Mitwirkungspflichten des Kunden
- › Abnahme und Ansprüche des Kunden bei Mängeln der Leistung, Abnahme, Gewährleistung und Haftung
- › Der Festpreisvertrag – neuer Vertragstyp in seinem natürlichen Lebensraum?
- › Änderungsrobuste Preismodelle

#### Ausschreibung, Vertragsmanagement und Changes orchestrieren

- › Projekte im Schweif des Kometen – Umgang mit Unsicherheiten und Veränderung im Vertrag
- › Wie finde ich den richtigen agilen Projektpartner?
- › Interaktives Element: Vertragsverhandlung für ein agiles Projekt (Schlüsselthemen)

#### Arbeitnehmerüberlassung oder das Ende von Scrum in Projektverträgen?

- › Scheinwerkverträge und die Folgen
- › Disziplinarische vs. fachliche Weisung
- › Rollen von Scrum und Risiken hinsichtlich ANÜ
- › Grundzüge eines ANÜ-Compliance-Systems

#### Umsetzung in privaten und öffentlichen Ausschreibungen („Government Procurement Agreement“ – GPA, insbesondere GWB und VgV)

- › Transparenz als Basis für Wertschöpfung
- › Gemeinsames Schätzen als Grundlage für die Wertschöpfungspartnerschaft
- › Ansätze für ein Ausschreibungsdesign (Praxisübung)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15.04.2024  
23. – 24.09.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352404017  
382430919



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
1. – 2. Tag 09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



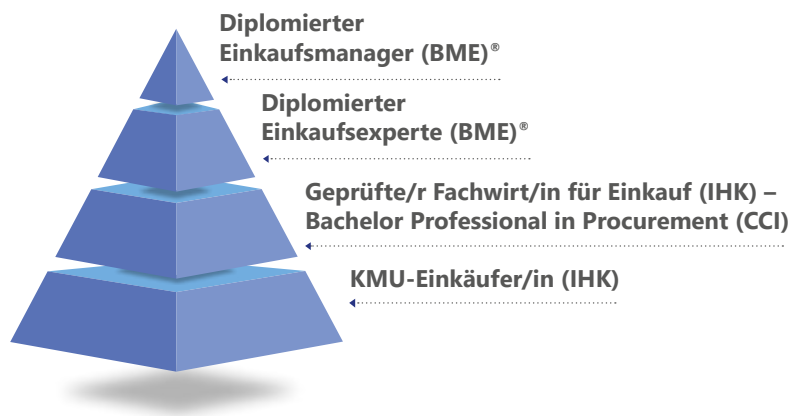
[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)

# 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, das eigene Fachwissen durch Weiterbildung aufzufrischen.

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

## Die BME-Lehrgangspyramide



## KMU-EINKÄUFER/IN (IHK)

Die Basisausbildung stellt unser Zertifikatslehrgang KMU-Einkäufer/in (IHK) dar, der sich speziell an Mitarbeiter:innen kleiner und mittlerer Unternehmen richtet. In diesem Lehrgang erwerben Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren.

## GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK) – BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

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 Aufstiegsfortbildung mit einem staatlich anerkannten Abschluss. Diesen Lehrgang bieten wir sowohl als Präsenz- als auch als ONLINE-Lehrgang an.

## 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.

## DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)®

Mit dem Lehrgang Diplomierter Einkaufsmanager (BME)® finden schließlich 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.

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 60.



# VORBEREITUNGSLEHRGANG AUF DIE PRAKTISCHE AUSBILDEREIGNUNGSPRÜFUNG (ADA-SCHEIN)

**IDEAL FÜR FACHWIRTE UND ZUKÜNFTIGE AUSBILDER:INNEN, 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:innen sind für Unternehmen wertvolle und unverzichtbare Mitarbeitende. Dafür müssen angehende Ausbilder:innen 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 innerhalb der letzten zwei Jahre die Prüfung „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erfolgreich abgelegt und somit gemäß AEVO ein Anrecht auf Erlass des schriftlichen Prüfungsteils haben.



## LEHRGANGSINHALTE

### TAG 1

- › Besprechung und Planung der Themenwahl
- › Anwendungsbezogenes Kennenlernen der verschiedenen Unterweisungsmethoden
- › Heranführen an die Konzepterstellung der eigenen Ausbildungssituation
- › Klären des Ablaufs einer praktischen Ausbildereignungsprüfung
- › Vorstellung erster prüfungserprobter Unterweisungen im Einkauf

### TAG 2

- › Durchführung individueller Unterweisungsproben und Besprechung dazugehöriger Unterweisungskonzepte
- › Bewertung der Ausbildungssituation/Präsentation
- › Vorbereitung auf mögliche Fragen und deren Antwortoptionen im Fachgespräch



### IHRE VORTEILE

- + Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Vorbereitung auf die Prüfung
- + Hilfreiche und zeitsparende Lehrgangsunterlagen
- + Inhalte kompakt und leicht zu erlernen
- + Homogene Lehrgangsguppen
- + Kein unnötiger Stress am Wochenende
- + Checkliste mit den wichtigsten Fakten zur Prüfungsvorbereitung
- + Individuelle Kontrolle Ihres Unterweisungskonzepts
- + Optimale Vorbereitung auf die IHK-Ausbildereignungsprüfung (AdA-Schein)

## TERMINE/ORTE

16.09. + 14.10.2024 Eschborn (bei Frankfurt)

## LEHRGANGSGEBÜHREN

**395,-** EUR zzgl. MwSt.

inklusive umfangreicher Lehr- und Lernmaterialien

## IHK-PRÜFUNGSgebühr:

Die IHK-Prüfungsgebühren werden von der jeweiligen IHK erhoben und sind dort zu erfragen.

## ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

- › Erfolgreich abgeschlossene IHK-Prüfung „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf“
- › Die Fachwirt-Prüfung ist am Tage der Ausbildereignungsprüfung max. zwei Jahre her (es zählt das Datum der Prüfungsurkunde)

## UNTERRICHTSZEITEN:



Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

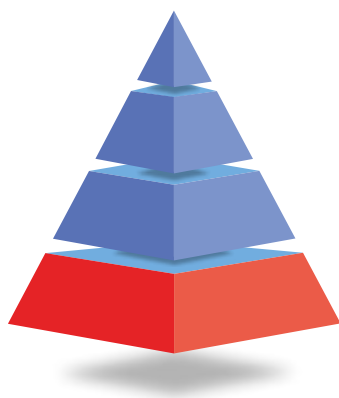
# BME-ZERTIFIKATSLEHRGANG KMU-EINKÄUFER/IN (IHK)

## DIE BASISQUALIFIKATION FÜR DEN EINKAUF IN KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN

Der neu entwickelte Zertifikatslehrgang für den Einkauf in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Einkaufs- bzw. Beschaffungsprozess aus. In diesem Lehrgang erlangen Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Viele Potenziale des modernen Einkaufs sind noch nicht flächendeckend im KMU-Bereich erschlossen worden, daher erlangen Sie mit Besuch dieses Lehrgangs wertvolle Informationen und das benötigte Wissen, um das Erlernete direkt in die Praxis umzusetzen.

Am Ende dieses Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangsinterner Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen dieses Tests und eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 50 Unterrichtseinheiten.

**ZIELGRUPPE:** Einkäufer/innen sowie Mitarbeiter/innen mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten in kleinen und mittleren Unternehmen



KMU-Einkäufer/in (IHK)

## 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 UNTERNEHMENS-STRATEGIE 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



- + Berufsbegleitende Qualifikation
- + Überschaubarer Zeitrahmen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kollegen/innen aus anderen Branchen
- + IHK-Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung

Die Anmeldung sollte bis 5 Wochen vor  
Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

#### DAUER

5 Tage inkl. Zertifikatsprüfung

#### TERMINE/ORTE

22. – 26.04.2024 | Dortmund  
08. – 12.07.2024 | Eschborn (bei Frankfurt/Main)  
25. – 29.11.2024 | Dortmund

#### TEILNAHMEGEBÜHR

**1.690,-** EUR zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet sämtliche Lehr- und Lernmittel. Eine Selbstverpflegung während des Lehrgangs ist erforderlich.



#### IHR ANSPRECHPARTNER

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

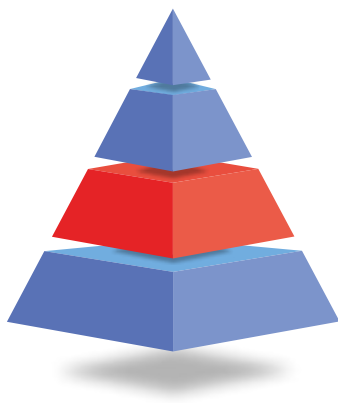
# GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

## BACHELOR PROFESSIONAL IN PROCUREMENT (CCI)

Dieser Lehrgang ist die moderne Basisausbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits praktische Erfahrung gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen wollen. Der Lehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Prozess des Einkaufs aus. In diesem Lehrgang erwerben Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu handeln. Mit dem Abschluss „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsfortbildung mit einem öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss und dem Titel „Bachelor Professional in Procurement (CCI)“.

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

 [bme.de/fachwirt-einkauf](https://www.bme.de/fachwirt-einkauf)



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

#### 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 Teilnehmenden
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



#### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dorith Rödiger  
Senior Projektmanagerin Lehrgänge  
Telefon: 06196 5828-233  
E-Mail: [dorith.roedig@bme.de](mailto:dorith.roedig@bme.de)



	KÖLN	HAMBURG	FRANKFURT	MÜNCHEN
				
	332400510	332400540	332400530	332400560
Modul 1	28.08. – 31.08.2024	28.08. – 31.08.2024	16.09. – 19.09.2024	14.10. – 17.10.2024
Modul 2	26.09. – 28.09.2024	19.09. – 21.09.2024	10.10. – 12.10.2024	07.11. – 09.11.2024
Modul 3	10.10. – 12.10.2024	17.10. – 19.10.2024	04.11. – 06.11.2024	28.11. – 30.11.2024
Modul 4	07.11. – 09.11.2024	14.11. – 16.11.2024	28.11. – 30.11.2024	12.12. – 14.12.2024
Modul 5	09.12. – 11.12.2024	04.12. – 06.12.2024	12.12. – 14.12.2024	09.01. – 11.01.2025
Modul 6	23.01. – 25.01.2025	09.01. – 11.01.2025	23.01. – 25.01.2025	30.01. – 01.02.2025
Modul 7	13.02. – 15.02.2025	06.02. – 08.02.2025	20.02. – 22.02.2025	20.02. – 22.02.2025
Prüfungsvorbereitung (optional)	13.03. – 15.03.2025	24.03. – 26.03.2025	06.03. – 08.03.2025	20.03. – 22.03.2025
Schriftliche IHK-Prüfung	10.04. – 11.04.2025	10.04. – 11.04.2025	10.04. – 11.04.2025	10.04. – 11.04.2025
Modul 8	22.05. – 24.05.2025	14.05. – 16.05.2025	02.06. – 04.06.2025	03.07. – 05.07.2025

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

Änderungen vorbehalten

Die Anmeldung sollte bis 5 Wochen vor Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

### 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 Teilnehmenden bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der Industrie- und Handelskammer (IHK) erhoben und muss vom Teilnehmenden dort direkt beglichen werden.

### UNTERRICHTSZEITEN:

 Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

### LEHRGANGSGEBÜHREN:

Die Lehrgangsmodule 1-8 kosten zusammen:

**3.395,-** EUR (MwSt.-befreit), inkl. umfassender digitaler Tagungsunterlagen und Unterrichtsmaterialien (ohne Optionales Modul: Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung)

Optionales Modul: Vorbereitung auf die schriftliche IHK-Prüfung  
**1.295,-** EUR (MwSt.-befreit)

Ratenzahlung für Selbstzahlende möglich:  
Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungs- bzw. Qualifizierungsscheck
- Bildungsprämie
- Bildungsurlaub bzw. Bildungsfreistellung
- Begabtenförderung Berufliche Bildung
- Steuerliche Förderung

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

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

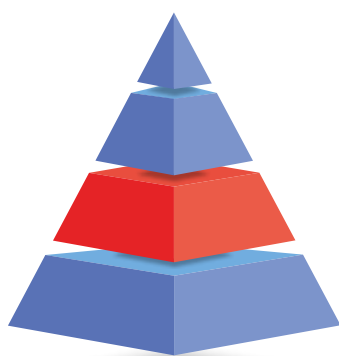
## DER ONLINE-LEHRGANG FÜR ALLE FACHKRÄFTE IM EINKAUF – AUF BACHELOR-NIVEAU!

Der neue ONLINE-Lehrgang Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE ist der IHK-Weiterbildungsabschluss für den Bereich Einkauf. Der Lehrgang ist – ebenso wie der Präsenzlehrgang – die Basisausbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen wollen. Er richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Prozess des Einkaufs aus.

Mit dem Abschluss „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsfortbildung mit einem öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss und dem Titel „Bachelor Professional in Procurement (CCI)“.

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

 [bme.de/fachwirt-einkauf](https://www.bme.de/fachwirt-einkauf)



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

#### MODUL 1:

##### Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teilklassen 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 Teilnehmenden
- › Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



#### IHR ANSPRECHPARTNER

Sven Czechatka  
Fachreferent Lehrgänge  
Telefon: 06196 5828-280  
E-Mail: [sven.czechatka@bme.de](mailto:sven.czechatka@bme.de)



**Modul 1**

Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

Mittwoch, 11.09.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 16.09.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 18.09.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 23.09.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 25.09.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 30.09.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 02.10.2024 18.00 – 21.15 Uhr

**Modul 2**

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

Montag, 04.11.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 06.11.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 11.11.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 13.11.2024 18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 1+2:  
 Montag, 08.04.2024 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 3**

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

Mittwoch, 27.11.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 02.12.2024 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 04.12.2024 18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Modul 3:  
 Montag, 06.05.2024 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 4**

Einkaufsprozesse vorbereiten

Mittwoch, 08.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 13.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 15.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 20.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr

Info-Abend zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung:  
 TBD | 16.30 – 18.00 Uhr

**Modul 5**

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

Mittwoch, 22.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 27.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 29.01.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 03.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 05.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr

Sprechstunde Module 4+5:  
 Dienstag, 09.07.2024 18.00 – 19.30 Uhr

**Modul 6**

Einkaufscontrolling durchführen

Montag, 10.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 12.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Montag, 17.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 19.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr

**Modul 7**

Führung und Zusammenarbeit

Montag, 24.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 26.02.2025 18.00 – 21.15 Uhr

**Repetitorium**

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung (Präsenzveranstaltung)

17.03. – 19.03.2025  
 jeweils von 08.30 – 16.30 Uhr

Das Repetitorium findet als Präsenzveranstaltung im Rhein-Main-Gebiet statt.

**Modul 8**

Kommunikation und Präsentation (Vorbereitung auf die mündliche Prüfung)

Montag, 12.05.2025 18.00 – 21.15 Uhr  
 Mittwoch, 14.05.2025 18.00 – 21.15 Uhr

Änderungen vorbehalten

Bundeseinheitlicher IHK-Prüfungstermin: 10.04. – 11.04.2025

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

Anmeldeschluss 01.09.2024

**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 Teilnehmenden bei seiner örtlich zuständigen IHK. Die Prüfungsgebühr wird von der Industrie- und Handelskammer (IHK) erhoben und muss vom Teilnehmenden dort direkt beglichen werden.

**ONLINE-INFOVERANSTALTUNGEN:**

Haben Sie Fragen oder möchten Sie mehr über diesen Lehrgang erfahren? Nehmen Sie **kostenlos** und **unverbindlich** an einer unserer ONLINE-Infoveranstaltungen teil!

24. Juni 2024, 16.30 – 18.00 Uhr  
 26. Juni 2024, 16.30 – 18.00 Uhr

Die Anmeldung erfolgt über unsere Webseite.

**LEHRGANGSGEBÜHREN:**

Die Lehrgangsmodule 1-8 inkl. des Repetitoriums zur Prüfungsvorbereitung kosten zusammen:

**4.690,-** EUR (MwSt.-befreit)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:

124 Online-Unterrichtseinheiten, drei Vollzeittage in Präsenzform (Repetitorium), umfangreiches digitales Lehr- und Lernmaterial sowie Zwischentests zur Selbstkontrolle

Ratenzahlung für Selbstzahlende möglich:

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

Förderungsmöglichkeiten:

- Bildungsurlaub bzw. Bildungsfreistellung

Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne auf Anfrage!

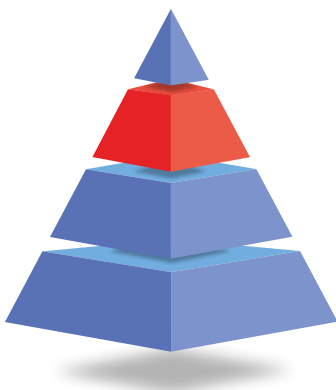
# DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)<sup>®</sup>

## 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 Unterrichtsmodulen 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/-kaufleute für Einkauf (IHK) dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

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



### Diplomierter Einkaufsexperte (BME)<sup>®</sup>

#### 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 ist frei wählbar!

<b>Optionales Basiscamp: Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)</b> 02. – 03.09.2024 ONLINE		<b>Expertencamp 3: Modernes Lieferantenmanagement</b> 17. – 18.05.2024 Düsseldorf 18. – 19.10.2024 Frankfurt 29. – 30.11.2024 Düsseldorf		<b>Expertencamp 6: Einkaufscontrolling &amp; QM in der Supply Chain</b> 20. – 21.09.2024 Düsseldorf 11. – 12.10.2024 Frankfurt	
<b>Expertencamp 1: BWL-Know-how &amp; Einkaufspraxis</b> 06. – 07.09.2024 Düsseldorf 08. – 09.11.2024 Frankfurt		<b>Expertencamp 4: Ergebnisorientierte Verhandlungsführung</b> 26. – 27.04.2024 Frankfurt 27. – 28.09.2024 Düsseldorf		<b>Optionales Camp für den Gipfelsturm (Prüfungsvorbereitung)</b> 02. – 03.12.2024 Frankfurt	
<b>Expertencamp 2: Strategie &amp; Organisation</b> 13. – 14.09.2024 Frankfurt 15. – 16.11.2024 Düsseldorf		<b>Expertencamp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse</b> 18. – 19.04.2024 Frankfurt 25. – 26.10.2024 Düsseldorf 22. – 23.11.2024 Frankfurt		<b>BME-Zertifikatsprüfung</b> 14.12.2024 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.

Änderungen vorbehalten

Die Anmeldung sollte bis 5 Wochen vor  
Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

**LEHRGANGSINFORMATIONEN:**

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

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

Die sechs Expertencamps kosten  
zusammen: **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!

**Die BME-Zertifikatsprüfung:**

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen in den fünf  
Expertencamps:

- › Camp 1: BWL-Know-how und Einkaufspraxis
- › Camp 2: Strategie & Organisation
- › Camp 3: Modernes Lieferantenmanagement
- › Camp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse
- › Camp 6: Einkaufscontrolling und QM in der Supply Chain

Dauer: 180 Minuten

Mündliche Prüfung im Expertencamp:

- › Camp 4: Verhandlungsführung

Dauer: 30 Minuten



07. – 23.06.2024 | Lenggries/Oberbayern

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!  
[www.bme.de/kompaktlehrgang\\_einkaufsexperte](http://www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte)

**IHR ANSPRECHPARTNER**

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

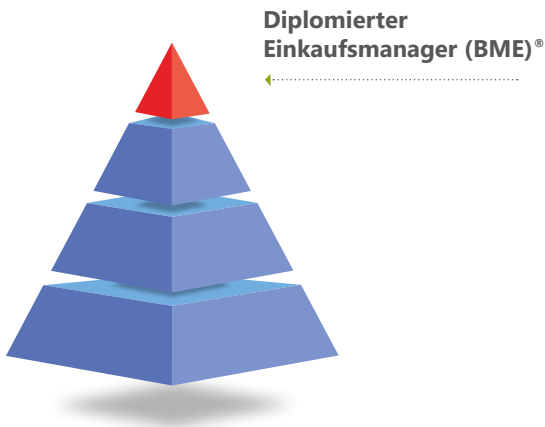
# DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)<sup>®</sup>

## CERTIFIED PROCUREMENT MANAGER (BME)

Mit diesem Lehrgang findet auch das Top-Management im Einkauf eine adäquate Qualifizierungsoption – gerade auch im Hinblick auf die aktuellen Themen Führung im internationalen Wettbewerb, Wertbeitrag des Einkaufs (inkl. Eigenmarketing) sowie Risikomanagement in den globalen Beschaffungsmärkten. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte Unterrichtsmodule gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Fragestellungen aus der Führungsperspektive.

**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)<sup>®</sup> dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 [bme.de/einkaufsmanager](https://www.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 ist frei wählbar!

<b>Gate 1:</b> <b>Personalführung im Einkauf</b> 26. – 27.04.2024    Düsseldorf 08. – 09.11.2024    Frankfurt		<b>Gate 4:</b> <b>Controlling, Reporting und Erfolgsmessung</b> 17. – 18.05.2024    Düsseldorf 13. – 14.12.2024    Frankfurt		<b>Optionales Summary Meeting</b> <b>(Prüfungsvorbereitung)</b> 06. – 07.06.2024    München	
<b>Gate 2:</b> <b>Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart</b> 27. – 28.09.2024    Frankfurt		<b>Gate 5:</b> <b>SCM &amp; Supply Chain Collaboration</b> 29. – 30.11.2024    Düsseldorf		<b>BME-Zertifikatsprüfung</b> 29.06.2024    Eschborn (BME-Geschäftsstelle)	
<b>Gate 3:</b> <b>Strategischer Einkauf</b> 03. – 04.05.2024    Frankfurt 13. – 14.09.2024    Düsseldorf		<b>Gate 6:</b> <b>Global Supplier Management</b> 19. – 20.04.2024    Düsseldorf 11. – 12.10.2024    Frankfurt			

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.

Änderungen vorbehalten

Die Anmeldung sollte bis 5 Wochen vor  
Lehrgangsbeginn eingegangen sein.

**LEHRGANGSINFORMATIONEN:**

Die sechs Gates kosten zusammen: **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.

**Die BME-Zertifikatsprüfung:**

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien in den fünf Gates:

- › Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart
- › Gate 3: Strategischer Einkauf
- › Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung
- › Gate 5: SCM und Supply-Chain-Collaboration
- › Gate 6: Global Supplier Management

Dauer: 240 Minuten

Mündliche Prüfung:

- › Gate 1: Personalführung im Einkauf
- Dauer: 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

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

09. – 25.08.2024 | Tegernsee

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!  
[www.bme.de/kompaktlehrgang\\_einkaufsmanager](http://www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager)



# 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!

GEFÖRDERT WERDEN können grundsätzlich alle BME-Seminare und -Lehrgänge

## Bildungs- prämie

### SIE SPAREN

50% der Weiterbildungskosten, bis maximal 500,- €

### GEFÖRDERT WERDEN

alle BME-Seminare und -Lehrgänge

## 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- scheck NRW

### SIE SPAREN

50% der Weiterbildungskosten, bis maximal 500,- €

### GEFÖRDERT WERDEN

alle BME-Seminare und -Lehrgänge

## Begabten- förderung

### SIE SPAREN

in 3 Jahren insgesamt bis zu 8.100,- €

### 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 Anspruch.

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



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Jacqueline Berger  
Teamleiterin Customer Service  
Telefon: 06196 5828-200  
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

# SUSTAINABILITY UND CSR

Nachhaltige Beschaffung .....	62
BME-Masterclass: Sustainable Procurement .....	63
BME-Masterclass: Circular Economy .....	64
CSR-Reporting kompakt .....	65
Certified Sustainable Procurement Manager .....	251
Certified Sustainable Procurement Professional (eLearning).....	66
CO <sub>2</sub> -Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3) .....	68
BME-Masterclass: CO <sub>2</sub> -Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe .....	69
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung ...	70
Green Steel im Einkauf.....	71
Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen.....	72
Praxistag Lieferkettengesetz .....	73
Lieferkettengesetz (Teil 2) – Projektierung und Umsetzung.....	74
Menschenrechtsbeauftragter (LkSG) .....	195

2

Sustainability  
und CSR



Gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit:  
nutzen Sie unser BME-Veranstaltungsticket  
([bme.de/bahn](https://bme.de/bahn))





# 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 Teilnehmende 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



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

08. – 09.07.2024	<b>FRANKFURT</b>	352407008	<b>1.495,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
10. – 11.09.2024	<b>FREIBURG</b>	352409016	<b>1.495,-</b>	
03. – 04.12.2024	<b>ONLINE</b>	382431203	<b>1.395,-</b>	





# 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. Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) verpflichtet Unternehmen, 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

**METHODIK:** Vortrag, Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Gruppenarbeit  
Vorbereitung: Bitte Notebook mitbringen, wenn verfügbar! Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.



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



### INHALTE

- ▶ Nachhaltiger Einkauf: Regulatorische Rahmenbedingungen
- ▶ NH Pulse Check und Strategieableitung im Einkauf
- ▶ Commodity Strategy meets Sustainability: Wie Nachhaltigkeitskriterien Teil der Warengruppenstrategien werden können
- ▶ Lieferanten-Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken
- ▶ Enge Lieferantenbindung als Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Supply Chain
- ▶ Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette
- ▶ Tool Guide zum Ausbau einer nachhaltigen Beschaffung
- ▶ Die strukturierte nachhaltige Beschaffung in einem mittelständischen Unternehmen
- ▶ Transformationsmanagement im Einkauf
- ▶ Gemeinsam (be)schaffen wir eine bessere Zukunft! – Praxisbeispiel Nachhaltige Beschaffung



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



07. – 08.11.2024



STUTTGART



382411102



1.495,-



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



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



# BME-MASTERCLASS CIRCULAR ECONOMY

NEU

## RESSOURCENOPTIMIERUNG 2.0 – STRATEGIEN FÜR NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN

Die Circular Economy spielt eine zunehmend wichtige Rolle im Einkauf von Unternehmen als Gegensatz zur linearen Wirtschaft, die auf dem Prinzip „Nehmen, Nutzen, Wegwerfen“ basiert. Ziel der Circular Economy ist es, Ressourcen in einem geschlossenen Kreislauf zu halten, um Abfall zu minimieren und die Lebensdauer von Produkten zu verlängern. Dies bedeutet für Unternehmen, vermehrt auf nachhaltige Beschaffung zu setzen. Der Fokus liegt auf Materialien, die recycelbar oder biologisch abbaubar sind. Unternehmen suchen verstärkt nach Lieferanten, die sich ebenfalls der Circular Economy verpflichtet fühlen und nachhaltige Praktiken in ihrer Produktion implementieren. Darüber hinaus gewinnt das Konzept des „Product as a Service“ an Bedeutung. Statt Produkte zu besitzen, werden sie als Dienstleistungen genutzt. Dies ermutigt Hersteller, langlebige und qualitativ hochwertige Produkte herzustellen, da sie für die Wartung und Reparatur verantwortlich sind. Der Einkauf wird somit zu einem strategischen Element, das nicht nur die Kosten, sondern auch die ökologischen und sozialen Auswirkungen berücksichtigt. So entsteht ein Kreislauf, in dem der Einkauf auf unterschiedliche Weise, gewinnbringend gegenüber der Umwelt, Gesellschaft und dem eigenen Unternehmen handelt.

**ZIELGRUPPE:** Diese Masterclass richtet sich an 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, Planspiel

 [bme.de/circular-economy](https://bme.de/circular-economy)







### INHALTE

- Circular Economy, Kreislaufwirtschaft oder einfach mehr Recycling?
- Einkauf und Circular Economy
- Rechtliche Umsetzung, Berichtsaufwand und Tagesgeschäft
- Wenn CO<sub>2</sub> zur Nebensache wird – neue Chancen, neue Geschäftsmodelle, neue Welt?
- Kreislaufwirtschaft: Wie das Schließen des Kreislaufs die Beschaffung verbessern kann
- Nachhaltige Weichenstellung – die zukunftsweisende Fahrt der Deutschen Bahn
- Planspiel: The Blue Connection



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabrina Mirjalili  
Telefon: 06196 5828-218  
E-Mail: [sabrina.mirjalili@bme.de](mailto:sabrina.mirjalili@bme.de)

			 zzgl. MwSt.
08. – 09.04.2024	ONLINE	382410406	1.495,-
26. – 27.09.2024	ONLINE	382410905	1.495,-



# CSR-REPORTING KOMPAKT

## AKTUELLE NEUERUNGEN, RECHTLICHE PFLICHTEN UND HANDLUNGALTERNATIVEN ZUR NACHHALTIGKEITSBERICHTERSTATTUNG

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 halbtägige 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:innen, 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](https://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

#### CSR-Reporting: Die wichtigsten Schritte zum Nachhaltigkeitsbericht

- › Verantwortlichkeiten und Ressourcen
- › Ziele, Zielgruppen und Standards
- › Relevante Berichtsinhalte
- › Inhaltliche und gestalterische Umsetzung
- › Kommunikation und Feedback

#### Beste-Praxis-Beispiele für erfolgreiche und glaubwürdige Nachhaltigkeitsberichte

#### 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. Konfliktmineralien)
- › Kooperation der Lieferanten: Wie kommt der Einkauf an die richtigen Daten?
- › Handlungsbereiche für ein nachhaltiges Lieferkettenmanagement
- › Mögliche Maßnahmen zur Verbesserung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



12.04.2024  
19.08.2024  
21.11.2024



ONLINE  
ONLINE  
ONLINE



382430409  
382430802  
382431117



zzgl.  
MwSt.

545,-  
545,-  
545,-



ONLINE:  
09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# CERTIFIED 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](https://www.bme.de/sustainable-elearning)



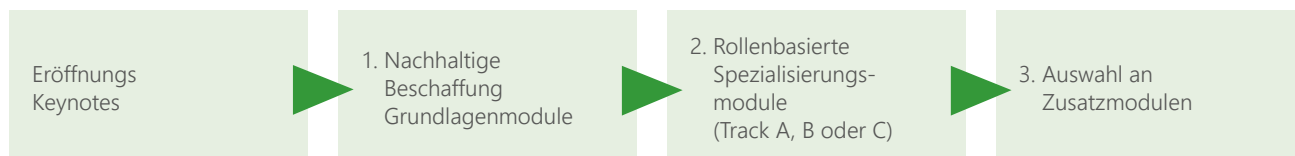
Sie können eins von drei vollständigen Curricula (15 Module) wählen. Der modulare Aufbau erlaubt Ihnen ein hohes Maß an Flexibilität und Individualität, um Ihren persönlichen Bedürfnissen gerecht zu werden.



### IHRE VORTEILE

- + Ein praxisorientiertes und individualisierbares Nachhaltigkeitstraining speziell für Beschaffungsprofis
- + Modulares System mit drei verschiedenen Curricula je nach Beruf des Teilnehmenden
- + 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

## 2. Rollenbasierte Spezialisierungsmodule – Wählen Sie Ihr Paket

## Track A: Top Management, CPO &amp; 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: Warengruppenmanagement

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

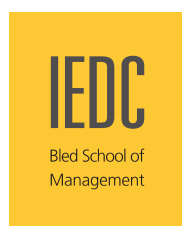
- › Einkaufsverantwortliche auf allen Ebenen (Einkaufsleitung, Warengruppenmanagement, Lieferantenmanagement, Buyer, ...), die das Thema verstehen und ihre Fähigkeiten weiter verbessern wollen
- › CSR-Manager:innen, die einen genaueren Blick auf die Auswirkungen der Beschaffung werfen wollen
- › Lieferanten, die ihre Nachhaltigkeitsleistung für ihre Kunden verbessern wollen
- › Vordenker:innen 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 € + 7% 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.



# CO<sub>2</sub>-BILANZIERUNG IN DER LIEFERKETTE (SCOPE 3)

## DER BEITRAG DES EINKAUFES ZUR ERFASSUNG UND BERECHNUNG DES CO<sub>2</sub>-FUSSABDRUCKS VON UNTERNEHMEN

AKTUALISIERT

Aktives Engagement für den Klimaschutz wird zunehmend auch von Unternehmen eingefordert und der CO<sub>2</sub>-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 CO<sub>2</sub>-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 CO<sub>2</sub>-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](https://bme.de/eks-co2)

### SEMINARINHALTE

#### Einführung in die CO<sub>2</sub>-Bilanzierung

- Hintergrund und Begriffsbestimmungen
- Grundlagen – CO<sub>2</sub>-Verbräuche und Branchen
- Einsparpotenziale in energieintensiven Branchen
- Carbon Footprint: Methoden und Instrumente, Standards für die Berechnung, Vergleich der Standards für den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck
- Datenbanken für die Berechnung von Emissionen
- In 5 Schritten zur CO<sub>2</sub>-Bilanz und zum Klimaschutzmanagement
- Beispielhafte Maßnahmen zur Verringerung und Vermeidung von CO<sub>2</sub>-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: CO<sub>2</sub>-Bilanzierung

- ÜBUNG: Erarbeitung einer Prozessbeschreibung zur CO<sub>2</sub>-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) = CO<sub>2</sub>-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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15. – 16.05.2024  
07. – 08.10.2024



DÜSSELDORF  
HAMBURG



352405003  
352410006



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# BME-MASTERCLASS

## CO<sub>2</sub>-FUSSABDRUCK & DEKARBONISIERUNG ALS EINKAUFSAUFGABE

2

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 CO<sub>2</sub>-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, Planspiel



[bme.de/co2-fussabdruck](https://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](mailto:sabrina.mirjalili@bme.de)



17. – 18.04.2024  
29. – 30.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382410402  
382411002



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme.de/co2-fussabdruck](https://www.bme.de/co2-fussabdruck)



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

In Deutschland und der EU werden alle wesentlichen bzw. energieintensiven Produkte einer CO<sub>2</sub>-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 besonders 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



## 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 CO<sub>2</sub>-bepreister Produkte außerhalb der EU noch?
- Was bedeuten die Zusatzkosten für meine Einkaufsstrategie?
- Einflussmöglichkeiten des Einkaufs auf eine positive Entwicklung des Lieferanten (CO<sub>2</sub>-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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
10.04.2024	FRANKFURT	352404014	895,-	<b>PRÄSENZ:</b> 09.00 – 17.00 Uhr  <b>ONLINE:</b> 10.00 – 17.00 Uhr
18.07.2024	ONLINE	382430711	845,-	
28.11.2024	DÜSSELDORF	352411050	895,-	





# GREEN STEEL IM EINKAUF

## NACHHALTIGE BESCHAFFUNG VON „GRÜNEM STAHL“: STRATEGIEN FÜR EINE CO<sub>2</sub>-OPTIMIERTE LIEFERKETTE

Beim Einkauf von Stahl handelt es sich um ein sehr strategisches Beschaffungsprodukt. Gleichzeitig sind Unternehmen generell aufgerufen, die Beschaffung so nachhaltig wie möglich zu gestalten. Somit kommt der Stahl-Beschaffung eine besondere Bedeutung zu, da die Stahlproduktion bekanntlich sehr hohe CO<sub>2</sub>-Emissionen verursacht. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse und Strategien, um die Beschaffung von umweltfreundlichem Stahl (Green Steel) in Ihren Lieferketten zu fördern. Dabei sollen sowohl die Umweltauswirkungen als auch die wirtschaftlichen Chancen und Risiken von Green Steel für Ihr Unternehmen beleuchtet werden.

**ZIELGRUPPE:** Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Global Sourcing, Materialgruppenmanagement sowie an Nachhaltigkeitsbeauftragte und Unternehmensverantwortliche, die Interesse an der Integration von Green Steel in ihre Beschaffungsstrategie haben.

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Holger Rogge

[bme.de/bek-gst](https://bme.de/bek-gst)

### SEMINARINHALTE

#### Einführung in Green Steel

- › Was ist „Green Steel“? Definition und Merkmale von Green Steel
- › Historie und Hintergründe für die Entwicklung von Green Steel
- › Systemvergleich der Herstellungsverfahren „Konventionell zu Green Steel“

#### Bedeutung und Vorteile von Green Steel in der Beschaffung

- › Nachhaltigkeitsziele und Umweltauswirkungen
- › Gibt es Wettbewerbsvor- oder -nachteile durch Green Steel?

#### Beschaffungsstrategien für Green Steel

- › Herausforderungen und Chancen bei der Integration von Green Steel in die Beschaffungsstrategie
- › Verfügbarkeiten national und international
- › Kann ich Green Steel auch bei Händlern kaufen?
- › Kosten und Preise in der Einführungsphase
- › Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Zertifizierungen und Umweltstandards
- › Was ist bei Vertrags- und Qualitätsmanagement zu beachten?

#### Umweltauswirkungen und CO<sub>2</sub>-Bilanzierung

- › Life-Cycle-Analyse von Green Steel
- › Reduzierung von Emissionen in der Lieferkette
- › Auswirkungen auf die CO<sub>2</sub>-Bepreisung im Vergleich „Konventionell hergestellter Stahl zu Green Steel“

#### Fallstudien und Best Practices

- › Erfahrungen aus der Praxis
- › Innovative Ansätze zur Beschaffung von Green Steel (Problematik der Verfügbarkeit etc.)

#### Diskussion von Herausforderungen, Chancen und Lösungen

- › Gesetzliche und regulatorische Aspekte
- › Welches Pricing ist mittel- und langfristig zu erwarten?
- › Ausblick auf Angebot und Nachfrage, national und international

#### Ausblick

- › Welchen Stellenwert wird Green Steel in Zukunft haben? Wird sich Green Steel durchsetzen?
- › Trends und Entwicklungen im Bereich Green Steel
- › Potenzial für Innovation und Technologien



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



05.06.2024  
10.09.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352406047  
382430930



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
10.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# LIEFERKETTENGESETZ (TEIL 1) – ANFORDERUNGEN UND HANDLUNGSOPTIONEN

## ERWEITERTE PFLICHTEN UND HAFTUNG ENTLANG DER LIEFERKETTE – HANDLUNGSOPTIONEN AUS PRAKTISCH-STRATEGISCHER SICHT

Aktuelle Entwicklungen zum EU-Lieferkettengesetz werden berücksichtigt.

Sei es durch das deutsche „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)“ (oft „Lieferkettengesetz“ genannt), das am 01.01.2023 in Kraft getreten ist, sei es durch strengeres EU-Recht oder womöglich durch künftige Fälle vor den Gerichten: Der Countdown läuft. Die Verantwortung von Unternehmen für die Einhaltung von Menschenrechten sowie menschenrechtsrelevanten ökologischen Bedingungen entlang der Lieferkette ist zementiert. Dies ist eine Herausforderung für alle Unternehmen, die ihren Geschäftssitz/eine Zweigniederlassung im Inland haben; auch für solche, die keine direkten vertraglichen Beziehungen zu Lieferanten aus Ländern haben, deren Standards zweifelhaft sind, die aber ihre Lieferkette und die ihrer Zulieferer nicht kennen. Als Schnittstelle zu den Lieferanten ist vor allem der Einkauf im Rahmen seines Risikomanagements gefordert. Unmittelbare Zulieferer sind in das eigene Risikomanagement zu integrieren. Zu der vertraglichen Weitergabe einzelner Sorgfaltspflichten kommt auch die Abstimmung von Präventivmaßnahmen. Die Umsetzung ist eine Mammut-Aufgabe, der Sie sich so bald wie möglich annehmen sollten. Es geht darum, Transparenz in der Lieferkette zu schaffen, laufende Verträge auf den Prüfstand zu stellen, bestehende Lieferanten zu entwickeln und ggf. neue zu finden. In diesem Seminar erhalten Sie neben Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen wertvolle Handlungsempfehlungen, wie Sie aus einkäuferisch-strategischer Sicht jetzt sinnvoll agieren und sich praktisch den neuen Gegebenheiten stellen.

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

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** RA Claudia Zwilling-Pinna, Holger Rogge

**Sie sparen 395,- €!**

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit Teil 2 (Seite 74) zum Paketpreis!



[bme.de/rec-lkg](https://bme.de/rec-lkg)

### SEMINARINHALTE

#### Neue Pflichten und Folgen bei Nichteinhaltung

- Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und solche, die aufgrund des Gesetzes geschaffen werden müssen
- Rechtslage bis zum Inkrafttreten des „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes“ (LkSG)
- Was machen andere Länder?
- Einfluss der EU-Gesetzgebung auf das deutsche Gesetz
- Sorgfaltspflichten und Kontrollpflichten
- Haftungserweiterung und Haftungsfragen
- Einzelne Befugnisse des BAFA
- Zwangsgeld und Bußgeld
- Vergabesperre (öffentliches Auftragswesen)

#### Auswirkungen auf das Vertragsumfeld

- Erweiterung der vertraglichen Pflichtenkreise der unmittelbaren Zulieferer
- Auditierungen
- Geeigneter Ort für notwendige Vereinbarungen muss herausgearbeitet werden
- Einfluss des auf den jeweiligen Vertrag geltenden Vertragsrechts

#### Umsetzung von Maßnahmen bei bestehenden Lieferanten

- Anpassung laufender Verträge
- Offenlegungspflichten der Zulieferer
- Rechtliche Möglichkeiten, sich von „nicht-konformen“ Lieferanten zu trennen
- Können Zulieferer zur Einhaltung aufgestellter Regelungen vertraglich „gezwungen“ werden?

#### Auswirkungen auf den Einkauf und die Lieferantenstrategie

- Wie können Sie sich auf die neuen Gegebenheiten einrichten?
- Welche Auswirkungen hat das Gesetz auf Ihre Beschaffungsstrategie?
- Umgang mit Lieferantenstrategien

#### Organisatorischer Handlungsbedarf

- Welche Auswirkungen hat das Gesetz auf die Beschaffungsorganisation?
- Welche Kompetenzen werden benötigt?
- Zukünftige Anforderungen an Organisation und Mitarbeiter:innen
- Welche neuen Prozesse sind zu implementieren?
- Dokumentation, Berichterstattung, Veröffentlichung

#### Risiken entlang der Lieferkette erkennen

- Analyse von Risiken entlang der Lieferkette
- Präventionsmaßnahmen
- Umgang mit „nicht-konformen“ Lieferanten: Ersetzen oder entwickeln?

#### Lieferantenentwicklung: CSR-/Nachhaltigkeitsmanagement beim Lieferanten verbessern

- Was werden die zukünftigen Standards sein?

#### Praktischer Ansatz zur Umsetzung einer gesetzeskonformen Beschaffung

- Handlungsoptionen
- Timeline und Projektplanung zur Implementierung

			zzgl. MwSt.	
08. – 09.04.2024	FRANKFURT	352404002	1.495,-	<b>PRÄSENZ:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr <b>ONLINE:</b> 1. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr 2. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr
18. – 19.06.2024	ONLINE	382430619	1.395,-	
21. – 22.10.2024	ONLINE	382431020	1.395,-	
09. – 10.12.2024	STUTT GART	352412016	1.495,-	



# PRAXISTAG LIEFERKETTENGESETZ

**Fokus Mittelstand**

2

Sustainability  
und CSR

Das „Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten“ (LkSG) betrifft seit dem 1. Januar 2024 auch schon Unternehmen ab 1000 Mitarbeiter:innen. Damit wird die Einhaltung von Standards bei sozialen Rahmenbedingungen und Umweltaspekten entlang der Wertschöpfungskette verpflichtend. Früher als von vielen erwartet werden auch kleinere Unternehmen betroffen sein, denn als Zulieferer für große Vertragspartner sind auch sie Teil einer Lieferkette. Noch weitreichender als das deutsche Gesetz wird die EU-Richtlinie ausfallen. Höchste Zeit also, sich mit den Themen Lieferantenmonitoring, Risikomanagement und Supply Chain Visibility auseinanderzusetzen. Auf dem „Praxistag Lieferkettengesetz“ stellen Praktiker ihre Maßnahmen in Organisation, Lieferanten- und Risikomanagement sowie Nachhaltigkeit vor, die sie umgesetzt haben, um den Vorgaben des Gesetzes gerecht zu werden.

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

**METHODIK:** Praxisvorträge

[bme.de/praxistag-lieferkette](https://bme.de/praxistag-lieferkette)

## INHALTE

- › **Aktivitäten der BME-Fachgruppen zum LkSG**  
Alexander Grimm, BME e.V.
- › **Transparenz und Risikobewertung der vorgelagerten Supply Chain**  
Mike Weinerowski,  
Procurement Jokey Group, Jokey SE
- › **Mit Systematik und Konsequenz zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht in globalen Lieferketten**  
Christopher Haas,  
Geschäftsführer, Haas & Co. Magnettechnik GmbH
- › **Anwenderbericht LkSG: Von der Risikoanalyse zur Planung und Umsetzung von angemessenen Maßnahmen**  
Harald Nitschinger,  
Co-Founder & Managing Director, Prewave GmbH
- › **Umsetzung der LkSG-Anforderungen bei nicht (direkt) betroffenen mittelständischen Unternehmen**  
Thorsten Verheyden,  
Leitung Strategischer Einkauf/Prokurist,  
WISKA Hoppmann GmbH
- › **Maßnahmen im Sinne des LkSG bei der Lieferantenentwicklung**  
Chris Groger,  
Head of SCM Material Module Integration, Carl Zeiss SMT
- › **Das LkSG im Kontext mit asiatischen Lieferanten**  
Dr. Jens Kuschke,  
Head of Project Purchasing, ANDRITZ Separation GmbH
- › **Das LkSG im Kontext der europäischen Richtlinie**  
Prof. Dr. Alexander-Nikolai Sandkamp,  
Juniorprofessor für Volkswirtschaftslehre,  
insbesondere Quantitative Außenhandelsforschung,  
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und  
Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW)

**%****Sie sparen 195,- €!**

Buchen Sie diesen Praxistag gemeinsam mit dem Seminar „Lieferkettengesetz (Teil 1)“ (Seite 72) zum Paketpreis!



20.06.2024



ONLINE



382430634

zzgl.  
MwSt.

595,-

ONLINE:  
09.30 – 16.00 Uhr

06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



# LIEFERKETTENGESETZ (TEIL 2) – PROJEKTIERUNG UND UMSETZUNG

## LKSG-Projekt planen und umsetzen sowie Hürden im laufenden Projekt überwinden

Sie haben sich bereits mit den rechtlichen Hintergründen des deutschen Lieferkettengesetzes (LkSG) vertraut gemacht und wissen, was das LkSG von Ihnen verlangt (bspw. durch unser BME-Seminar „Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen“ (Seite 70). Nun stellen Sie sich die Frage, wie Sie alle geforderten Maßnahmen umsetzen? Dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie. Sie bereiten sich auf die Projektierung und Umsetzung vor und erfahren, welche konkreten Schritte notwendig sind, um gesetzeskonform zu handeln. Alle, die bereits mit der Umsetzung begonnen haben, erfahren außerdem, wie sie ihre Vorgehensweise effizienter gestalten und mögliche Schwierigkeiten schneller überwinden.

**ZIELGRUPPE:** Projektleitung und Umsetzungsverantwortliche für das LkSG, insbesondere Einkaufsleitung, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Risikomanagement, Qualitätsmanagement, Global Sourcing und Warengruppenmanagement. Aufgrund der strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Geschäftsführung und Vorstände interessant.

**Voraussetzung:** Kenntnis der Hintergründe des Gesetzes und seiner Forderungen an das Unternehmen (Inhalte des BME-Seminars „Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen“, Seite 70, oder vergleichbar)

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Holger Rogge



### SEMINARINHALTE

#### Status quo – kurzes Warm-up

- › Hintergründe des Gesetzes (LkSG) und dessen Auswirkungen

#### Grundsatzklärung im Rahmen des LkSG

- › Gesetzliche Verpflichtung zur Abgabe einer Grundsatzklärung
- › Hintergründe und Aufbau
- › Zuständigkeiten im Unternehmen

#### Risikoanalyse

- › Potenzielle Risiken identifizieren und bewerten
- › Priorisierung
- › Möglichkeiten und Maßnahmen durch eigene Bearbeitung oder den Einsatz marktrelevanter Tools und Services

#### Präventivmaßnahmen

- › Adaption der Beschaffungs-, Lieferanten- und Warengruppenstrategien
- › Umsetzung der Strategien in die Praxis (Aufbau- und Ablauforganisation)
- › Anpassung von bestehenden Verträgen durch Abschluss einer geeigneten Vereinbarung mit aktiven Lieferanten

#### Projekt- und Kontrollmaßnahmen

- › Projektarbeit mit betroffenen (unmittelbaren) Lieferanten
- › Kontrollmaßnahmen zur Fortschrittskontrolle definieren, einführen und betreiben

#### Abstell- bzw. Abhilfemaßnahmen

- › Umsetzung der Ergebnisse aus den Projekt-/Kontrollmaßnahmen
- › Vorgehen bei „unkooperativen“ Lieferanten
- › Umgang mit besonderen Herausforderungen (Black Boxes, Betriebsgeheimnisse, Informationsbrüche etc.)

#### Beschwerdeverfahren

- › Design und Aufbau eines aktiven Beschwerdeverfahrens (Ablaufplanung)
- › Implementierung des Verfahrens in die Organisation
- › Freischaltung und Betrieb des Beschwerdeverfahrens (mit Dashboardfunktion)

#### Dokumentation

- › Aufbau eines internen Dokumentationsverfahrens
- › Implementierung in die firmeneigene Mediathek
- › Aufbau einer Schnittstelle zur BAFA (Meldepflicht über Formulare)

#### Definition und Bedeutung des Menschenrechtsbeauftragten im Unternehmen

- › Notwendigkeit zur Benennung eines Menschenrechtsbeauftragten
- › Bedeutung und Aufgabenstellung

#### Projektplanung

- › Ressourcenplanung
- › Definition der Schnittstellen
- › Zeit- und Budgetplanung
- › Meilensteinplanung
- › Projektorganisation
- › Kommunikation und Reporting



#### Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit Teil 1 (Seite 72) zum Paketpreis.

15. – 16.07.2024 11. – 12.11.2024	STUTTGART ONLINE	352407018 382431107	zzgl. MwSt. 1.495,- 1.395,-	<b>PRÄSENZ:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr  <b>ONLINE:</b> 1. – 2. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr

# KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF

## LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis.....	76
Modernes Lieferantenmanagement kompakt.....	77
Efficient Supplier Relationship Management.....	244
Risikobewertung Lieferant.....	78
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	79
Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen.....	80
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	221
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.....	130
Datengetriebenes Risikomanagement in der Rohstoffbeschaffung.....	124
BME-Masterclass: Finanzielle Absicherung von internationalen Einkäufen.....	81
Den Einkauf sicher durch Krisen steuern.....	82
Versorgungsengpässe meistern.....	83
Lieferantenauditierung – eine strategische Schlüsselaufgabe in Krisenzeiten.....	84
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	85
Qualitätssicherung beim Zulieferer.....	86
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung.....	87
Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV).....	191
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz.....	196
Procurement Excellence – Einbindung von Lieferanten in digitale Einkaufsprozesse.....	35
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	111

## EINKAUFSCONTROLLING, KOSTEN-/WERTANALYSE

Grundlagen Einkaufscontrolling.....	88
Fundamentals of Purchasing Controlling.....	245
Kennzahlen im Einkauf.....	89
Smarte Kennzahlen im Einkaufscontrolling – Einkaufserfolge messen und präsentieren.....	91
Bilanz- und GuV-Wissen für den Einkauf.....	92
Preisanalyse für den Teileeinkauf.....	93
BME-Masterclass: Savings im Einkauf.....	94
Vom Kosten- zum Wertmanagement im Einkauf.....	95
TCO und Prozesskosten im Einkauf.....	21
Quick Wins – die wirksamsten Instrumente im Einkauf.....	24





# 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:innen, 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 Teilnehmenden, Gruppenarbeit, Checklisten, Leitfäden

**SEMINARLEITUNG:** Hanno Dettlof



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09. – 10.04.2024  
 09. – 10.07.2024  
 30.09. – 01.10.2024  
 03. – 04.12.2024



**DÜSSELDORF**  
**NÜRNBERG**  
**HAMBURG**  
**FRANKFURT**



352404004  
 352407012  
 352409040  
 352412006



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



# 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:innen, 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 oder Manfred Mutter



[bme.de/eks-mlm](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



13. – 14.05.2024  
05. – 06.11.2024



ONLINE  
ONLINE



382430501  
382431101



zzgl.  
MwSt.

845,-  
845,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# 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



### 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 Logistikalösungen
- › 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 194).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



19. – 20.09.2024



ONLINE



Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025



382430915



zzgl. MwSt.

1.395,-



**PRÄSENZ:**

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

**ONLINE:**

- 1. – 2. Tag 09.00 – 16.00 Uhr





# 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](https://www.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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



02. – 03.07.2024  
27. – 28.11.2024



**FREIBURG**  
**FRANKFURT**



352407002  
352411057



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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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



### 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
- › Auskunfteien
- › 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: Auskunftei/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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18.04.2024  
16.09.2024  
12.12.2024



ONLINE  
STUTTGART  
ONLINE



382430415  
352409026  
382431210



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



# BME-MASTERCLASS

## FINANZIELLE ABSICHERUNG VON INTERNATIONALEN EINKÄUFEN

Wer international einkauft, kauft auch andere Währungen ein. Neben den üblichen Überlegungen, welche Produkte wo zu welchen Konditionen verfügbar sind, musste der Einkauf dabei auch immer währungspolitische Umstände im Blick behalten. Das Einkaufen in fremden Währungen ist in der letzten Zeit aber nicht gerade einfacher geworden. Zum einen verlangen Finanzinstitute immer größere formelle Absicherungen für die Abwicklung von internationalen Transaktionen. Gleichzeitig sind die globalen Währungsströme immer stärker zum Spielball politischer Machtspiele geworden. Ein großer Teil der Sanktionen, die in den letzten Jahren von Staaten oder Staatengemeinschaften erlassen worden sind, betreffen die Beschränkung des Zahlungsverkehrs. In dieser Masterclass schauen wir uns an, welche neuen finanziellen Hürden bei der Abwicklung von internationalen Geschäften berücksichtigt werden müssen und mit welchen Instrumenten sich der Einkauf davor schützen kann.

**ZIELGRUPPE:** Internationaler Einkauf/Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Finanzielle Führung, Controlling, Risikomanagement, Geschäftsführung

**METHODIK:** Fachvorträge, Praxisberichte



[bme.de/finanzielle-absicherung](https://bme.de/finanzielle-absicherung)



### INHALTE

- › Was man beim globalen Einkauf zu Wechselkursen wissen muss
- › Welche Entwicklungen an den Finanzmärkten relevant für den globalen Einkauf sind
- › Szenarien für Entwicklungen der großen Währungen in den nächsten Jahren
- › Instrumente zur Absicherung von Währungsschwankungen
- › Möglichkeiten der finanziellen Absicherung (Hedging)
- › Unterbringung finanzieller Risiken in den Verträgen (Öffnungsklauseln)
- › Folgen der immer zahlreicher werdenden Sanktionen des Westens auf den internationalen Zahlungsverkehr
- › Szenario: Auswirkung eines Taiwan-Konflikts auf den internationalen Zahlungsverkehr
- › Zunehmende Abwicklung von internationalen Zahlungen in Cryptowährung



### IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel  
 Telefon: 06196 5828-249  
 E-Mail: [pascal.dumontduvoitel@bme.de](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



09. – 10.10.2024



ONLINE



382411003



zzgl.  
MwSt.

1.395,-



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme.de/finanzielle-absicherung](https://www.bme.de/finanzielle-absicherung)



# DEN EINKAUF SICHER DURCH KRISEN STEUERN

## ERKENNTNISSE AUS AKTUELLEN KRISEN UND ABLEITUNG KONKRETER HANDLUNGSOPTIONEN

Immer wieder wurden und werden wir mit (globalen) Krisen konfrontiert – wie bspw. aktuell mit Covid 19 und dem Russland/ Ukraine-Krieg. Neben neuen Arbeitsweisen und -techniken mussten wir uns mit nicht vorhersehbaren Auswirkungen auf die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen auseinandersetzen. In diesem Seminar lernen Sie im Austausch mit den anderen Teilnehmenden Lösungsansätze kennen und erlernen Methoden und Tools zur Findung und Priorisierung dieser. Es werden Ihnen die Ansätze zum agilen Arbeiten sowie deren Anwendung im praktischen Umfeld vermittelt. So können Sie gestärkt aus der aktuellen Krise hervorgehen und künftig professioneller mit neu auftretenden Krisen und Problemen umgehen sowie Risiken besser bewerten und minimieren.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf

**METHODIK:** Kombination aus Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion und nutzbaren Tools  
Beispiele aus dem eigenen Arbeitsumfeld erhöhen Ihren persönlichen Nutzen.

**SEMINARLEITUNG:** Waldemar Kurtz



### SEMINARINHALTE

#### Reflexion – die Basis zukünftigen Handelns

- › Erkennen, welchen Einfluss die aktuellen/vergangenen Krisen auf die eigene Arbeit und Ergebnisse hatten
- › Was ist besonders gut bzw. weniger gut gelungen und was waren die Ursachen dafür?
- › Welche Stärken und Schwächen sind in der Krisensituation sichtbar geworden?
- › Nutzung der Eigenreflexion als permanente Methodik zum Erkennen zukünftiger Handlungsfelder

#### Good Practice Sharing

- › Sie erfahren, wie andere Unternehmen von der Krise betroffen waren
- › Welche Lösungsansätze wurden definiert und wie war die Wirkung?

#### Tools für die strategische Entscheidungsfindung

- › Methoden zur Findung von Lösungsansätzen
- › Anwendung von Techniken zur Priorisierung von Lösungen und Ideen

#### Kommunikation als wichtige Säule

- › Welche besonderen Ausprägungen hat die Kommunikation in Krisen?
- › Was waren gute und weniger gute Elemente?
- › Wie gestalten Sie die Kommunikation in Krisensituationen?
- › Was können Sie aus der Krise für die Zeit danach für sich ableiten?

#### Agile Working

- › Grundlagen des agilen Arbeitens
- › Wie hilft Ihnen agiles Arbeiten, Krisensituationen besser zu meistern?
- › Wie wenden Sie Bausteine des agilen Arbeitens in Ihrem Praxisumfeld zielführend an?

#### Direkt zum Ziel: Ihr individuelles Arbeitspaket

- › Welche Aufgabe werden Sie in den nächsten vier Wochen erledigen?
- › Wie strukturieren Sie diese Aufgabe?
- › Welche Zwischenziele setzen Sie sich?
- › Wann ist Ihre Aufgabe erfolgreich umgesetzt worden?



Dieses Seminar hat einen sehr hohen Praxisnutzen, da Sie nicht nur eine praktische Methodik zur Problemlösung erlernen, sondern auch über Ihren „Tellerrand“ hinaussehen und kennenlernen, wie andere Unternehmen und Abteilungen mit Krisen umgehen und diese meistern. Das Erlernte und Erfahrene kann sofort angewandt werden. Sie legen für sich eine Aufgabe fest, die in den nächsten vier Wochen erledigt wird.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22.04.2024  
09. – 10.10.2024



DÜSSELDORF  
ONLINE



352404034  
382431006



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
1. – 2. Tag: 13.00 – 17.00 Uhr



# 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](https://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)

			zzgl. MwSt.	
09.04.2024	ONLINE		382430404	845,-
20.09.2024	STUTT GART		352409032	895,-
11.12.2024	ONLINE		382431209	845,-
				<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 09.00 – 17.00 Uhr



# 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 Auditorien 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 Auditorien von neuen und bestehenden Lieferanten angewendet werden. Sie durchlaufen den gesamten Prozess der Lieferantenauditorien 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 Lieferantenauditorien betraut sind, sowie Projektingenieur:innen mit Einkaufs- und Auditorienverantwortung

**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



## SEMINARINHALTE

### Das Lieferantenauditorien als Teil der systematischen Lieferantenauswahl und -bewertung

- › Wann und bei welchen Lieferanten ist ein Auditorien sinnvoll?
- › Was bedeutet Qualitätsmanagement für den modernen Einkauf?
- › Was bedeutet Risikomanagement?
- › Überblick über die aktuellen Regelwerke (Schwerpunkt ISO 9000-Reihe)
- › Auditanlässe und Auditorientypen
- › Unterschiedliche Vorgehensweisen in Video- und Präsenzauditorien
- › Fachliche und sonstige Anforderungen an Auditor:innen

### Planung, Durchführung und Auswertung des Lieferantenauditorien

- › Kontaktierung des Lieferanten
- › Erstellung des Auditorienplans
- › Zusammenstellung des Auditorienteames
- › Eröffnungsgespräch
- › Prüfung der QM-Unterlagen
- › Befragungen vor Ort in den Fachbereichen
- › Auditorienfeststellungen, Auditorienabweichungen
- › Bewertungsmodelle
- › Auditorienprotokoll
- › Abschlussgespräch
- › Auditorienbericht
- › Vereinbarung und Nachverfolgung der Korrekturmaßnahmen beim Lieferanten

### Systematische Gesprächsführung und Fragetechnik während des Auditorien

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

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

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

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

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



- + Sie erfahren, bei welchen Lieferanten und aus welchen Anlässen ein Auditorien durchgeführt werden sollte.
- + Sie erfahren, wie wichtig Prozesskenntnisse für Ihre Verhandlungen mit Lieferanten sind.
- + Sie erfahren, wie Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Lieferanten durch den Auditorienprozess nachhaltig steigern.
- + Sie erfahren, wie man ein Auditorien 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.



05. – 06.06.2024  
11. – 12.09.2024  
06. – 07.11.2024



**MANNHEIM**  
**MAINZ**  
**KÖLN**



352406007  
352409020  
352411011



zzgl.  
MwSt.

**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:innen 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](https://www.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

- › Unverzögliche Untersuchungs- und Rügefrist – was heißt „unverzöglich“ 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
10. – 11.06.2024  
07. – 08.10.2024



**ONLINE**  
**FRANKFURT**  
**MANNHEIM**



382430418  
352406013  
352410003



zzgl.  
MwSt.

**1.395,-**  
**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# QUALITÄTSSICHERUNG BEIM ZULIEFERER

## SUPPLIER QUALITY ASSURANCE DURCH PROFESSIONELLES LIEFERANTENMANAGEMENT

Professionelles Lieferantenmanagement ist ein wesentlicher Teil der Qualitätssicherung – denn Sie müssen sich auf die Qualität Ihrer Lieferanten verlassen können, um z.B. teure und imageschädigende Rückrufaktionen für Ihr Unternehmen sowie Versorgungsschwierigkeiten zu vermeiden. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Hebel Sie im Einkauf in Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen im Rahmen des Lieferantenmanagements haben, um die Lieferanten-Qualität zu sichern.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Qualitätswesen, Entwicklung sowie Geschäftsführung

**METHODIK:** Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

**SEMINARLEITUNG:** Dimitrios Koranis oder Manfred Mutter



### SEMINARINHALTE

#### Lieferantenmanagement als Element des Qualitätsmanagements

- › Abstimmung auf die Unternehmensstrategie
- › Rolle und Verantwortung des Einkaufs und der Entwicklung im Qualitätsmanagementprozess
- › Warum die Liefer(anten)-Qualität so wichtig ist
- › Einbindung der Lieferanten in den Qualitätsprozess
- › Systematik eines wirkungsvollen Lieferanten-Qualitätsmanagements
- › Integrierter Bestandteil der Unternehmensprozesse

#### Der erste Schritt zur Qualität: Die Lieferantenauswahl

- › Die richtigen Lieferanten finden
- › Informationen über Lieferanten einholen
- › Kriterien für die Lieferantenauswahl
- › Lieferantenauswahl unter Qualitäts- und Risiko-Gesichtspunkten

#### Lieferantenbewertung/Lieferantenmonitoring und daraus resultierende Maßnahmen

- › Lieferantencontrolling: Bewertung von neuen und bestehenden Lieferanten
- › Bewertungskriterien definieren
- › Qualitätskennzahlen im Lieferantenmanagement
- › Was tun bei Abweichungen von den Zielwerten?
- › Steuerung der Prozesse mittels passender KPIs
- › Kritische Lieferanten steuern

#### Mythos Audit – Selbstzweck oder Mittel zum Zweck?

- › Auditierung als Werkzeug des Lieferantenmanagements
- › Lieferantenaudits – Potenziale und Grenzen
- › Zielsetzung eines Lieferantenaudits
- › Planung und Durchführung von Lieferantenaudits
- › Ergebnisse des Audits auswerten und Maßnahmen ableiten

#### Risikobewertung Lieferant unter Qualitäts- und Versorgungsgesichtspunkten

- › Transparenz schaffen
- › Auskünfte über Lieferanten einholen
- › Präventiv statt reaktiv: kontinuierliche Überprüfung
- › Nachhaltiges Risikomanagement – Versorgungsschwierigkeiten vorbeugen
- › Frühwarnsysteme implementieren

#### Kompetenter Umgang mit Qualitätsproblemen

- › Lösungsstrategien anhand ausgewählter Fälle
- › Vorgehensweise
- › Ableitung von Maßnahmen zur Vermeidung künftiger Probleme

#### Kontinuierliche Zusammenarbeit mit Lieferanten

- › Strategisches Lieferantenmanagement als kontinuierlicher Prozess
- › Strategische Partner finden und entwickeln
- › Zielgerichtete Lieferantenentwicklung
- › Lieferantenkompetenzen und -fähigkeiten nutzen
- › Kontinuierliche Verbesserung: Supplier Quality Improvement
- › Informationsmanagement
- › Qualitätssichernde Kommunikation: zielführende Abstimmung zwischen Lieferant, Einkauf, Entwicklung und Qualitätsmanagement



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

# %

#### Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung“ (Seite 87) zu unserem Paketpreis.



26. – 27.06.2024  
21. – 22.10.2024



MÜNCHEN  
ONLINE



352406042  
382431019



1.495,-  
845,-



#### PRÄSENZ:

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

#### ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 12.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)





# HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINKAUF ZUR RECHTLICH WIRKSAMEN QUALITÄTSSICHERUNG

Aufgrund der wachsenden Zahl von Rückrufen sind alle Glieder der Lieferkette zukünftig in verstärktem Maße gezwungen, die Qualität der eigenen Produkte und die Qualität der beschafften Produkte abzusichern. Da das Gesetz nur ansatzweise Möglichkeiten bietet, qualitätssichernde Maßnahmen einzufordern, ist der Einkauf als Schnittstelle zum Lieferanten maßgeblich gefordert, die notwendigen Prozesse im Unternehmen zu etablieren.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Qualitätswesen, Entwicklung sowie Geschäftsführung

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussion Ihrer Fragen, Fallbeispiele und gezielter Dialog

**SEMINARLEITUNG:** RA Sven Regula



## SEMINARINHALTE

### Rechtliche Grundlagen des Lieferantenmanagements

- › Rechtliche Verpflichtung zum Lieferantenmanagement
- › Rechtsfolgen, wenn ein Unternehmen kein Lieferantenmanagement unterhält
- › Die Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV) als rechtliches Instrument des Lieferantenmanagements

### Relevante Einkaufsfragen im Zusammenhang mit QSV

- › Welche Rechte hat der Einkauf bei Qualitätsmanagement ohne QSV?
- › Hat der Lieferant einen Anspruch auf Preiserhöhung, wenn die Kosten für Qualitätssicherung nach Auftragsvergabe steigen?
- › Ist es richtig, dass Ansprüche wegen der Verletzung einer Pflicht aus einer QSV unabhängig von der Gewährleistungszeit verjähren?
- › Welche Pflichten hat das einkaufende Unternehmen zu erfüllen, wenn die IATF 16949 zum Vertragsbestandteil gemacht wurde?

### Die QSV als wesentliches Instrument für den Einkauf

- › Wann ist die abgeschlossene QSV gültig und wann nicht?
- › Durchführung von Audits, Dokumentation und Re-Zertifizierung
- › Qualifizierung von Lieferanten – was heißt das und welche Pflichten entstehen daraus?

### Anspruch des einkaufenden Unternehmens auf qualitätssichernde Maßnahmen durch den Lieferanten

- › Qualitätssicherung statt Regress
- › Anspruch auf zusätzliche kostenfreie qualitätssichernde Maßnahmen
- › Anspruch auf kostenfreie Änderungen am Produkt
- › Rechtsfolgen, wenn der Lieferant zusätzliche Maßnahmen unzulässigerweise mit Preiserhöhungen verknüpft

### Haftungsrisiken vom eigenen Unternehmen abwenden

- › Welche Prozesse müssen im Unternehmen etabliert sein?
- › Welche Nachweise muss der Einkauf gegenüber dem eigenen Kunden führen bzw. vom Lieferanten einholen?
- › Konsequenzen für das eigene Unternehmen, wenn dem eigenen Kunden keine oder nur unzureichende Verträge mit Lieferanten vorgelegt werden können

### Aktuelle Entwicklung

- › Rechtliche Konsequenzen, die sich aus der Änderung der Schuldrechtsreform 2022 ergeben



- + Sie erfahren, welche qualitätssichernden Maßnahmen rechtlich wirksam sind.
- + Sie lernen, welche Prozesse nötig sind, um Haftungsrisiken zu vermeiden.
- + Sie erfahren, wann eine QSV hält und wo ihre Grenzen sind.
- + Sie erhalten praxisrelevante Tipps von einem erfahrenen Referenten.
- + Sie erfahren alles Wichtige über die Änderung der Schuldrechtsreform 2022 und deren Konsequenzen.



### Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Qualitätssicherung beim Zulieferer“ (Seite 86) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



19.04.2024  
24.09.2024



ONLINE  
ONLINE



382430416  
382430921



zzgl.  
MwSt.

845,-  
845,-



ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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



## 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

- ▶ 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

### 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

### 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:innen
- ▶ **Checklisten: Kennzahlenformeln und empfohlene Erhebungszeiträume**

### 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 Warengruppenebene**

### 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**

### 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
 24. – 25.06.2024  
 19. – 20.09.2024  
 25. – 26.11.2024



ONLINE  
 ONLINE  
 FRANKFURT  
 HAMBURG



382430417  
 382430622  
 352409031  
 352411046



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
 1.395,-  
 1.495,-  
 1.495,-



### PRÄSENZ/ONLINE:

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



# KENNZAHLEN IM EINKAUF

## MEHR WERTBEITRAG DURCH DAS RICHTIGE INFORMATIONS- UND KENNZAHLENSYSTEM

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie aus Daten aussagefähige Kennzahlen gewinnen und welche Methoden der Kennzahlendefinition sinnvoll sind. Durch praktische Beispiele und durch Übungen lernen Sie, wie ein wirksames Kennzahlensystem aufzubauen ist und wie Sie Ihre operativen und strategischen Prozesse analysieren können, um daraus konkrete Maßnahmen abzuleiten.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Supply Chain Management sowie -Controlling, die den Wertbeitrag der Beschaffung erfassen und steigern wollen

**METHODIK:** Vortrag, Fallstudien, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit, Diskussion und Erfahrungsaustausch

**SEMINARLEITUNG:** Maik Müller



### SEMINARINHALTE

#### Grundlagenwissen Kennzahlen

- › Definition und Arten von Kennzahlen
- › Aufgaben von und Anforderungen an Kennzahlen
- › Beispiele für Kennzahlensysteme in der Praxis

#### Grundlagenwissen Finanzkennzahlen

- › Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung verstehen
- › Kostenrelevante Unternehmenskennzahlen
- › Liquiditätsrelevante Unternehmenskennzahlen

#### Konzeption eines Kennzahlensystems für den Einkauf

- › Verbindung von Unternehmens- und Einkaufsstrategie
- › Unterscheidung zwischen Einkaufsleistung und Einkaufsergebnis
- › Konzeptionelle Herausforderungen: Schnittstellen, Datenquellen und Datenqualität

#### Kennzahlen für die Steuerung des Einkaufs

- › Kennzahlen für den Strategischen und Operativen Einkauf
- › Kennzahlen für das Lieferantenmanagement
- › Kennzahlen für das Einkaufs- und P2P-Prozessmanagement

#### Auf- und Ausbau eines Einkaufscontrollings

- › Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- › Voraussetzungen für und Anforderungen an ein erfolgreiches Einkaufscontrolling
- › Aussagekräftige und zielgruppenorientierte Reports gestalten



- + Aus Daten werden aussagefähige Kennzahlen.
- + Konkrete Tipps zum Aufbau eines wirksamen Kennzahlensystems.
- + Künftig können Sie die Leistungen und Ergebnisse des Einkaufs sichtbar machen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.10.2024



FRANKFURT



352410020



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)

# 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? Und was machen die anderen?

Der BME erhebt im Rahmen seiner Market Research Services ein breites Spektrum an professionellen Kennzahlen und Marktinformationen, die Einkaufsentscheider:innen im strategischen und operativen Geschäft unterstützen und sie im Wettbewerb nach vorne bringen.

## BME-BENCHMARK TOP-KENNZAHLEN IM EINKAUF

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.**

**Umfrageteilnehmer:innen: Einzelausgabe: 897,50,- € zzgl. MwSt. | Paket: 1.497,50 € zzgl. MwSt.**

## BME-BENCHMARK DIENSTWAGEN

Der **BME-Benchmark Dienstwagen** enthält strategische Kennzahlen zu Kosten, Prozessen, Organisation und Vertragsmanagement, die bei den teilnehmenden Unternehmen abgefragt wurden. Die Ergebnisse liefern damit valide Vergleichswerte, um die eigene Performance einordnen und verbessern zu können.

**Turnus: jährlich | Preis: 980,- € zzgl. MwSt.**

**Umfrageteilnehmer:innen: 490,- € 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.

## 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, Stahl usw.) und Edelmetalle (Gold, Platin, Palladium usw.) sowie Energie (Rohöl, Kohle, Strom usw.) und zeigen die Entwicklung der letzten Monate.

**Turnus: quartalsweise | Einzelausgabe: 680,- € zzgl. MwSt. | Jahresabonnement: 1.480,- € zzgl. MwSt.**





# 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](https://www.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
- › e-Procurement 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15. – 16.04.2024  
03. – 04.09.2024  
09. – 10.12.2024



ONLINE  
FRANKFURT  
ONLINE



382430411  
352409007  
382431206



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-  
1.395,-



**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:** Wolfgang Zang



### 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

#### Anlysemöglichkeiten

- › 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 Lieferantengespräche

- › 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



06.06.2024  
07.11.2024



HAMBURG  
WIESBADEN



352406010  
352411015



zzgl.  
MwSt.

895,-  
895,-



PRÄSENZ:  
09.00 – 17.00 Uhr



# PREISANALYSE FÜR DEN TEILEINKAUF

## 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:innen aus der Industrie, die für den Teile-/Materialeinkauf verantwortlich sind und dafür eigenverantwortlich Preisverhandlungen vorbereiten und diese eigenständig oder gemeinsam mit Kolleg:innen durchführen

**METHODIK:** Vortrag, Diskussion und gemeinsame Erarbeitung, Gruppenarbeiten, Berechnungsbeispiel

**SEMINARLEITUNG:** Dennis Sandner



[bme.de/eks-pre](https://bme.de/eks-pre)

### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



02. – 03.09.2024



HANNOVER



352409004



zzgl.  
MwSt.

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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# BME-MASTERCLASS SAVINGS IM EINKAUF

Das Thema Kostensenkung im Einkauf ist so alt wie der Einkauf selber. Denn die Maxime „Koste es, was es wolle“ hat bei Einkaufsprojekten aus gutem Grund nichts zu suchen. Doch es haben sich 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. Gleichzeitig bringt die aktuelle wirtschaftliche Situation aber mit sich, dass mögliche Potenziale für Einsparungen im Einkauf auf keinen Fall ungenutzt bleiben können.

Die BME-Masterclass „Savings im Einkauf“ erklärt, wie man sich diesem Thema so nähern kann, dass Einsparungen bei Beschaffungen nachhaltig sind und so langfristig den Unternehmenserfolg unterstützen.

**ZIELGRUPPE:** Die Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkaufscontrolling, Kostencontrolling, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Lieferanten- und Unternehmenscontrolling und Geschäftsführung.

**METHODIK:** Fachvorträge, Praxisberichte



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



## INHALTE

- Was sind Savings überhaupt?
- Definition/Messung von Savings
- Was ist der wirkliche Wertbeitrag?
- Wie gehe ich auf der Suche nach neuen Saving-Potenzialen effizient vor?
- Risikomanagement bei der Steuerung mit Einkaufs-Savings
- Erfolgsmessung
- Bestellkosten senken im C-Teilumfeld ist wichtiger, als dort nach Savings zu suchen
- Erst die professionelle Verhandlung macht Savings zum betriebswirtschaftlichen Erfolg
- Professionalisierung des strategischen Einkaufs – Einkaufen als Führungsaufgabe
- Wie schaffe ich in den neuen Märkten, aber auch bei Monopolisten eine Wettbewerbssituation?
- Einkaufsmarketing – Erfolge messbar machen und transparent darstellen, tue Gutes und lasse darüber reden
- Betrachtung Total Cost of Ownership (TCO) unter Saving-Gesichtspunkten
- Eigenes Kosten-Know-how oder der Einsatz von Dienstleistern, was macht Sinn?



### IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel  
Telefon: 06196 5828-249  
E-Mail: [pascal.dumontduvoitel@bme.de](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



23. – 24.09.2024



ONLINE



382410903



zzgl.  
MwSt.

1.395,-





# VOM KOSTEN- ZUM WERTMANAGEMENT IM EINKAUF

## TOOLS UND METHODEN DER KOSTEN- UND WERTANALYSE ZUR ERHÖHUNG DES WERTBEITRAGS

Der Einkauf war in den letzten Jahren vielen Veränderungen ausgesetzt. Der Wandel von der reinen Beschaffung zum Kosten- und letztendlich Wertmanagement ist jedoch besonders tiefgreifend. Dies erfordert vom Einkauf ein deutlich umfangreicheres Know-how und Skill-Set als bisher. Das Seminar zielt darauf ab, den Teilnehmenden die Tools und Methoden der Kostenanalyse näherzubringen sowie die Sensibilität für den neuen „Wertewandel“ zu erhöhen. Preise werden hinterfragt und mit Kosteninformationen angereichert, um einen deutlich größeren Verhandlungsspielraum zu erzeugen. Darüber hinaus behandelt das Seminar das Thema Wertanalyse und -gestaltung. Damit wird auch die Wertschätzung des Einkaufs im Unternehmen gesteigert. Die Ein-dimensionalität des reinen „Cost Cuttings“ wird so mithilfe des Wertmanagements erweitert.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Kostenanalyse, Querschnittsfunktionen mit Lieferantenkontakt

**METHODIK:** Fachvortrag, Übungsbeispiele, virtueller Fertigungsrundgang, Rollenspiele, kleine Excel-Tools zur Kostenabschätzung

**SEMINARLEITUNG:** Peter Busch oder Kollegen



[bme.de/eks-vad](https://www.bme.de/eks-vad)

### SEMINARINHALTE

#### Kosten- und Wertmanagement im Unternehmen

- › Warum Kosten- und Wertmanagement im Einkauf?
- › Wie sind die Champions aufgestellt?
- › Methodenüberblick

#### Erzeugung von Kostentransparenz

- › Kalkulationsverfahren
- › RFQ und Cost Break Down
- › Ermittlung von Stundensätzen
- › Weitere Methoden und Tools

#### Erfahrungen in der Praxis

- › Teilnehmende und Referent bewerten Praxisbeispiele
- › Ableitung von kritischen Erfolgsfaktoren
- › Umsetzungshilfen

#### Gemeinkosten des Lieferanten

- › Definition der Gemeinkosten
- › Übungsbeispiel zu den Gemeinkosten
- › Richtwerte

#### Verhandlungsübung unter Nutzung der Kostentransparenz

- › Nutzung der Kosteninformationen in der Verhandlung
- › Verhandlungsrichtlinien
- › Rollenspiel Einkauf – Lieferant – Kostenanalytist

#### Wertmanagement

- › Funktionskostenanalyse
- › Anforderungsmanagement / Design to Value

#### Zusammenfassung

- › Umsetzung im Einkaufsalltag
- › Schritte zur Umsetzung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.04.2024  
10. – 11.10.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430405  
352410010



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)

# VERHANDLUNGSFÜHRUNG

## VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z

Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung .....	97
Sicherer verhandeln – Teil 1 .....	98
Sicherer verhandeln – Teil 2 .....	99
In Einkauf und Logistik besser verhandeln.....	100
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen	
erkennen und nutzen .....	101
Negotiation Skills for Purchasing .....	248
Preiserhöhungen abwehren.....	102
Verhandeln in der aktuellen Krisenzeit.....	103
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln.....	104
Die wirksamsten Verhandlungstechniken –	
von grün bis rot.....	105
Big Deals im Einkauf – Verhandeln auf dem	
nächsten Level .....	106
So „tickt“ der Vertrieb – Verkaufsprofis in die	
Karten schauen .....	107
Verhandlungspsychologie im Einkauf.....	108
In Verhandlungen nie mehr sprachlos sein.....	109
Erfolgreich verhandeln am Telefon und in	
Videokonferenzen .....	110
Zielführende Jahresgespräche mit Lieferanten.....	111
Verhandeln mit Monopolisten .....	112
Vom Verhandlungsprofi zum/r Beziehungsmanager:in	
im Einkauf.....	113
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung	
für Frauen im Einkauf .....	114
Unschlagbar verhandeln in Projekten.....	42

# 4

## VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN

Verhandeln im Indirekten Einkauf .....	116
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	117
Profitabel mit Speditionen verhandeln.....	235
Verhandeln im Kunststoffeinkauf.....	128





# 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



## SEMINARINHALTE

### Grundlagen der Verhandlungsführung

- › Erfolgsfaktoren des Verhandeln
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



27. – 28.06.2024  
12. – 13.09.2024  
11. – 12.11.2024



**DÜSSELDORF**  
**HAMBURG**  
**STUTTGART**



352406043  
352409021  
352411023



**1.495,-**  
**1.495,-**  
**1.495,-**



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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



# 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:innen aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

**METHODIK:** Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Vogel



## 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 99) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
09. – 10.04.2024	LEIPZIG	352404009	1.495,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
14. – 15.05.2024	BREMEN	352405002	1.495,-	
10. – 11.07.2024	GÄUFELDEN	352407015	1.495,-	
29. – 30.08.2024	KASSEL	352408011	1.495,-	
07. – 08.10.2024	MANNHEIM	352410004	1.495,-	
02. – 03.12.2024	DÜSSELDORF	352412004	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:innen 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](https://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 98) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.06.2024  
16. – 17.09.2024  
04. – 05.11.2024  
10. – 11.12.2024



ONLINE  
HAMBURG  
FRANKFURT  
MÜNCHEN



382430602  
352409023  
352411002  
352412019



zzgl. MwSt.

1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Spannbreite 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:innen 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



## 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 geeignete 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09. – 10.09.2024



ONLINE



382430907



€ zzgl. MwSt.

1.395,-



ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# PERSÖNLICHE POTENZIALE IN EINKAUFS- VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND NUTZEN

Sie erfahren mehr über Ihre individuellen Kompetenzen und persönlichen Wirkungsmittel. Sie erkennen aber auch die Strukturen Ihrer Verhandlungspartner:innen. 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 Verkäufer:innen wirksamer durchsetzen.

**ZIELGRUPPE:** Nachwuchskräfte im Einkauf, Quereinsteiger:innen und Einkäufer:innen, die ihre Verhandlungsführung optimal gestalten wollen

**METHODIK:** Impulsreferate, Trainerstatements, Diskussion, Fallstudien, Video-Fallstudie, Verhandlungsübungen als Rollenspiele sowie Gruppenarbeiten

**SEMINARLEITUNG:** Matthias Walz



4

## 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:innen erkennen

### Entwickeln einer personenbezogenen Strategie

- › Optimalen Zugang zu Verhandlungspartner:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24. – 25.06.2024  
28. – 29.11.2024



WIESBADEN  
MÜNCHEN



352406037  
352411060



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:** Stefan Hock



## 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:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



14. – 15.05.2024  
17. – 18.09.2024  
03. – 04.12.2024



**HAMBURG**  
**STUTTGART**  
**DÜSSELDORF**



352405001  
352409029  
352412009



zzgl.  
MwSt.

**1.495,-**  
**1.495,-**  
**1.495,-**



### PRÄSENZ:

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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025

### ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr





# 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](https://bme.de/ver-cor)

4

Verhandlungs-  
führung

### 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, gefilterter 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



20. – 21.06.2024  
11. – 12.11.2024



ONLINE  
BONN



382430621  
352411020



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



16. – 17.04.2024  
22. – 23.10.2024



MÜNCHEN  
MAINZ



352404024  
352410026



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ:

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



# 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](https://www.bme.de/ver-rot)

4

Verhandlungs-  
führung

### 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:innen
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2024  
18. – 19.11.2024



**HAMBURG**  
**ONLINE**



352406015  
382431112



1.495,-  
1.395,-



#### PRÄSENZ:

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

#### ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



16. – 17.09.2024



MAINZ



352409025



zzgl. MwSt.

1.495,-



**PRÄSENZ:**

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



# SO „TICKT“ DER VERTRIEB – VERKAUFSPROFIS IN DIE KARTEN SCHAUEN

## DIE TRICKS DER VERKÄUFER:INNEN 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

4

Verhandlungs-  
führung[bme.de/ver-top](https://bme.de/ver-top)

### SEMINARINHALTE

#### Den Vertrieb und seine Handlungsfelder und Ziele kennenlernen

- › Die Vertriebsstrategien
- › Wie der Verkauf bewusst auf Anwender:innen und Einkäufer:innen 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:innen lernen, um Sie besser zu führen
- › Wie neurowissenschaftliche Erkenntnisse als Limbic-Selling im Verkauf Einzug halten

#### Die Handlungsweisen und Tricks von Verkäufer:innen 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:innen im Verkauf haben Motive. Wie können Sie diese in Verhandlungen für sich nutzen?
- › Übung: Analysenprofil der Verkäufer:innen

#### Wie werden Sie als Einkäufer:in 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:in 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:innen „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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25. – 26.04.2024  
02. – 03.09.2024



FRANKFURT  
BERLIN



352404046  
352409001



1.495,-  
1.495,-



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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299

[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# 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:innen auszurichten. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie sich in Eskalations-situationen souverän gegen unfaire, emotionale und manipulative Verhandlungspartner:innen wehren und festgefahrene Situationen erfolgreich bewältigen.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter:innen aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartner:innen 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



### 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: Eigenter 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 Verhandlungspartner:innen
- ▶ Management von Emotionen in Verhandlungen
- ▶ Konflikte frühzeitig erkennen und lösen: Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsmethoden
- ▶ Checkliste: Empfohlene Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartner:innen

#### 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:innen 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:innen 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:innen
- ▶ 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



08. – 09.04.2024  
09. – 10.07.2024  
10. – 11.10.2024  
02. – 03.12.2024



ONLINE  
MÜNSTER/WESTFALEN  
MÜNCHEN  
FRANKFURT



382430403  
352407013  
352410012  
352412001



1.395,-  
1.495,-  
1.495,-  
1.495,-



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



# 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



27. – 28.06.2024  
11. – 12.11.2024



DÜSSELDORF  
STUTTGART



352406044  
352411024



zzgl.  
MwSt. 1.495,-  
1.495,-



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



# 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:innen und alle Mitarbeiter:innen, 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](https://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 Teilnehmenden 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24. – 25.09.2024



ONLINE



382430924



zzgl. MwSt.

1.395,-



**PRÄSENZ:**

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

**ONLINE:**

- 1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://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

[bme.de/ver-lif](https://bme.de/ver-lif)

## SEMINARINHALTE

### Grundlagen erfolgreicher Jahresgespräche

- › Erfolgsfaktoren des Verhandels 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



12. – 13.06.2024  
13. – 14.11.2024



**HAMBURG**  
**STUTT GART**



352406025  
352411028



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** in 2025



# 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18. – 19.06.2024  
20. – 21.11.2024



FRANKFURT  
STUTTGART



352406033  
352411042



1.495,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ/ONLINE:

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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



# VOM VERHANDLUNGSPROFI ZUM/R BEZIEHUNGSMANAGER:IN 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



### 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:innen und die erforderlichen Maßnahmen
- › Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung (Beziehungen sind gut, Partnerschaften sind besser)
- › Einsatz der Transaktionsanalyse in der Verhandlung
- › Einsatz psychologischer Verhandlungswerkzeuge (am Bsp. GROW-Modell)
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.06.2024  
11. – 12.09.2024



**HAMBURG**  
**WIESBADEN**



352406001  
352409017



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

**SEMINARLEITUNG:** Sibylle May oder Christiane von Schönberg



### 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 Verhandlungskiller 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

12. – 14.06.2024	<b>FREIBURG</b>	352406024	<b>1.895,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
09. – 11.09.2024	<b>ONLINE</b>	382430909	<b>1.695,-</b>	
03. – 05.12.2024	<b>LEIPZIG</b>	352412008	<b>1.895,-</b>	

# Kennen Sie eigentlich ...

... schon alle Benefits für Mitglieder?

## → Netzwerk

- ✓ Bundesweit über 400 regionale Fachveranstaltungen
- ✓ Einkaufsleiterkreise und Branchengruppen
- ✓ rund 30 Fachgruppen und Expertenkreise
- ✓ Neu in 2024 – digitale Mitgliederplattform
- ✓ Neu in 2024 – Dashboard Rohstoffe
- ✓ „Young Professionals“-Initiative
- ✓ Initiative „Frauen in Einkauf und Logistik“
- ✓ Internationale Matchmaking-Veranstaltungen mit Lieferanten
- ✓ Delegationsreisen und Expertenkreise in globalen Beschaffungsmärkten

## → Fachinformationen

- ✓ geschlossener Mitgliederbereich mit zahlreichen Fachinformationen (z.B. Leitfäden zu einkaufsrelevanten Themen, BIP-Archiv)
- ✓ kostenfreies Abonnement „Beschaffung aktuell“
- ✓ BME OpenSourcing (Sourcing und B2B-Plattform)
- ✓ Newsletter und tägliche Updates auf meinBME
- ✓ AKademie vor Ort

## → Services

- ✓ Service Recht & Compliance (auch international)
- ✓ Zertifizierung innovativer Einkauf
- ✓ kostenloser Zugang Messen mit BME-Beteiligung und Einkäufertage
- ✓ Unterstützung bei Global-Sourcing-Aktivitäten
- ✓ Kostengünstige Lieferantenrecherche / Marktscreening
- ✓ Zugriff auf den BME-Jobsource-Kandidatenpool



# VERHANDELN IM INDIREKTEM EINKAUF

Verhandlungen im Indirekten Einkauf/Dienstleistungseinkauf haben eigene Regeln und sehr verschiedene Verhandlungspartner:innen. 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:innen im 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 135).



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
01. – 02.07.2024	ONLINE	382430702	1.395,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
18. – 19.09.2024	MÜNCHEN	352409030	1.495,-	
03. – 04.12.2024	HAMBURG	352412007	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 147).



## 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:innen

- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
02. – 03.07.2024	ONLINE BERLIN MÜNCHEN	382430703	1.395,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
26. – 27.08.2024		352408005	1.495,-	
09. – 10.12.2024		352412015	1.495,-	

# EINKAUF – DIREKTES MATERIAL

BME-Masterclass: Einkauf von Handelswaren ..... 119

## METALLE UND METALLTEILE

Stahleinkauf kompakt.....	120
Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung .....	121
Green Steel im Einkauf.....	71
BME-Masterclass: Einkauf von Stahl.....	122
Strategische Beschaffung von Industriemetallen .....	123
Datengetriebenes Risikomanagement in der Rohstoffbeschaffung.....	124
Kostenoptimierung Schmiedeteile .....	125
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf .....	126
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile .....	178

## KUNSTSTOFFE, KUNSTSTOFFTEILE UND CHEMIE

Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf .....	127
Verhandeln im Kunststoffeinkauf.....	128
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile.....	129
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile .....	177
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	162
Verpackungskosten senken.....	163
BME-Masterclass: Neues Risikomanagement im Chemie-Einkauf.....	130
Chemie-Wissen für den Einkauf .....	176

## ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN

BME-Masterclass: Einkauf von Elektronik .....	131
Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf.....	132
Risikomanagement im Elektronikeinkauf.....	133
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik .....	174
Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für den Einkauf .....	175
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren.....	172

# 5







# BME-MASTERCLASS

## EINKAUF VON HANDELSWAREN

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 Komplementärprodukte sind, müssen Einkäufer:innen 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:innen 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.

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



5

Einkauf –  
Direktes Material

### 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
- › Nachhaltigkeit im Handelswareneinkauf: Entsorgungsfragen und „Grüner Punkt“



#### IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel  
Telefon: 06196 5828-249  
E-Mail: [pascal.dumontduvoitel@bme.de](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



03. – 04.07.2024



ONLINE



382410701

€ zzgl.  
MwSt.

1.395,-



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



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



# STAHLINKAUF KOMPAKT

## ESSENZIELLES WISSEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER:INNEN IM STAHLINKAUF

Damit Sie sich auf dem Stahlmarkt besser zurechtfinden, beschäftigen Sie sich im Seminar mit den für den Stahlverkauf 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:innen im Bereich Stahlverkauf sowie alle am Stahlverkauf 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, Dr. Manfred Feurer, Dominik Henne und RA Tim Lieber



### 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 Stahlverkauf 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 Stahlverkauf

- › Am realistischen Praxisfall schildert unser Rechtsanwalt die wichtigsten Dinge, die Sie beim Stahlverkauf 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 Stahlverkauf 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 oder den Hüttenwerken Krupp Mannesmann und haben so die Möglichkeit, Stahlherstellung live zu erleben.

In Kooperation mit:



BDS AG – Bundesverband  
Deutscher Stahlhandel



23. – 24.04.2024  
03. – 04.09.2024  
10. – 11.12.2024



DUISBURG  
DUISBURG  
DUISBURG



352404041  
352409005  
352412018



1.795,-  
1.795,-  
1.795,-  
zzgl. MwSt.



**PRÄSENZ:**  
1. Tag: 09.00 – ca. 17.00 Uhr  
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



# 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. 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 Teilnehmenden 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

#### Preisbildung

- › Hintergründe
- › Risikofaktoren
- › Status Stahlpreise weltweit

#### 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 Rohstoffpreisrisikos durch Hedging
- › [Praxisbeispiel](#)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.06.2024  
23. – 24.10.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352406004  
382431021



1.495,-  
1.395,-



#### 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: 09.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# BME-MASTERCLASS EINKAUF VON STAHL

## AKTUELL KRITISCHE FRAGEN/GLOBALE ENTWICKLUNGEN UND RISIKEN

Das Einzige, worauf beim globalen Stahlmarkt in den letzten Jahren Verlass war, ist seine Unberechenbarkeit. Dabei versprechen die nächsten Jahre nicht gerade Besserung. Handelskriege, Zollschranken, Konjunkturschwankungen in Europa und turbulente Entwicklungen auf globaler Ebene sorgen dafür, dass die Planungssicherheit für Stahleinkäufer:innen gegen null geht. Die BME-Masterclass Einkauf von Stahl behandelt die drängendsten Themen, die auf den Stahleinkauf in diesem brenzigen Umfeld aktuell zukommen und wie trotzdem ein Maximum an Flexibilität und Freiheit behalten werden 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:innen, Supply Chain Manager, Stahleinkäufer:innen, Commodity Manager Stahl, Global Sourcing Supply Chain Management, Einkaufsentscheider im Projekteinkauf, Qualitätsmanagement

**METHODIK:** Fachvorträge, Praxisberichte

 [bme.de/stahleinkauf](https://bme.de/stahleinkauf)



## INHALTE

- ▶ Aktuelle Entwicklung der globalen Wirtschaft und Auswirkung auf den Stahlmarkt
- ▶ Überblick: Geflecht Stahlhersteller, Nachfrager und Händler
- ▶ Risikomanagement für den Stahleinkauf
- ▶ Welche Informationsquellen nutze ich als Stahleinkäufer:in?
- ▶ Rolle des Stahlhandels in Abgrenzung zu den Stahlherstellern
- ▶ Wie der Einkauf eine größere Rolle bei der Spezifikation gegenüber der Fachabteilung spielen kann
- ▶ Umgang mit/Entsorgung von Stahlschrott
- ▶ Sustainability auch in der Beschaffung von Stahl
- ▶ Rechtliche Fallstricke und Trends beim Stahleinkauf
- ▶ Aktuelle Entwicklungen bei regionalen Brennpunkten
- ▶ 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](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



01. – 02.07.2024



ONLINE



382410702

€ zzgl.  
MwSt.

1.395,-



# 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 Teilnehmenden Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

**SEMINARLEITUNG:** Holger Rogge



### 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](mailto: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?



26.06.2024  
20.11.2024



DÜSSELDORF  
ONLINE



352406041  
382431114



895,-  
845,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
09.30 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# DATENGETRIEBENES RISIKOMANAGEMENT IN DER ROHSTOFFBESCHAFFUNG

## MIT PRICE RISK ANALYTICS ZUR OPTIMALEN BESCHAFFUNGSSTRATEGIE

Aktuelle Rohstoffpreisentwicklungen erfordern eine effektive Preisabsicherung, um in Zukunft auch weiterhin zu wettbewerbsfähigen Preisen produzieren zu können. In diesem Seminar wird anhand aktueller Praxisprojekte und Forschungsergebnisse gezeigt, inwiefern innovative, aber praktikable datengetriebene Analysen optimale Beschaffungsentscheidungen unterstützen können. Das Seminar adressiert dabei verschiedene Absicherungsmechanismen wie Fixpreisverträge mit Lieferanten, operatives Hedging über Lagerbestandsoptimierung oder Financial Hedging über optimierte Terminmarktbeschaffung. Darüber hinaus werden anhand verschiedener Praxisbeispiele Einsparpotenziale für die verschiedenen Rohstoffklassen (Metalle, Agrarprodukte, Energie) aufgezeigt, die durch datengetriebene Beschaffungsstrategien erzielt werden können. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick, wie Sie Daten abrufen, strukturieren, analysieren und zu guter Letzt für optimale Einkaufsentscheidungen operationalisieren können. Es wird dabei ein Gefühl für realistische Einsparpotenziale durch verschiedene Beschaffungsstrategien vermittelt. Sie werden ermächtigt, diese Potenziale durch einfache Data-Analytics-Methoden eigenständig bewerten zu können.

**ZIELGRUPPE:** Das Seminar richtet sich an Einkäufer:innen von Rohstoffen verschiedener Rohstoffklassen (Metalle, Energie, Agrar), die mit zunehmender Preisvolatilität zu kämpfen haben. Spezifische Vorkenntnisse im Bereich Data Analytics sind nicht zwingend erforderlich.

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisbeispiele, Live-Demos, Diskussion, praktische Übungen

**SEMINARLEITUNG:** Prof. Dr. Christian Mandl



### SEMINARINHALTE

#### Rohstoffpreisentwicklungen und Handelsplätze

- › Überblick Rohstoffklassen: Metalle, Agrar, Energie
- › Preisentwicklungen, Volatilitätskennzahlen und Preistreiber
- › Globale Handelsplätze, Handelsvolumina und Liquidität

#### Überblick über Sicherungsinstrumente auf den verschiedenen Märkten

- › Fixpreisverträge mit Lieferanten
- › Preisgleitklauseln
- › Operatives Hedging (Lagerbestandsoptimierung)
- › Financial Hedging (Terminmarktoptimierung)

#### State-of-the-Art Beschaffungsstrategien im Rohstoffeinkauf

- › Spotmarktbeschaffung
- › Terminmarktbeschaffung
- › Diversifizierungsstrategien
- › Reoptimierungsansätze (Chart-Analyse)
- › Machine-Learning-Ansätze (Fundamental-Analyse)

#### Potenzialbewertung von Beschaffungsstrategien im Rohstoffeinkauf

- › Von den Daten zur optimalen Beschaffungsstrategie
- › Sinnvolle Bewertungskriterien
- › Hilfreiche Entscheidungsregeln
- › Betrachtung jeweils für:
  - Metalleinkauf
  - Agrareinkauf
  - Energieeinkauf

#### Operationalisierung: Gewinnen, Aufbereiten und Interpretieren der Daten

- › Daten Source: Datenquellen identifizieren und nutzen
- › Data Lake: Daten generieren
- › Data Engineering: Daten strukturieren
- › Datenmodell: Daten auswerten
- › Decision Dashboard: Daten für Entscheidungen nutzen



- + Theoretische Grundlagen gepaart mit konkreten Tipps für die Praxis
- + Durch Datenanalyse zur optimalen Beschaffungsentscheidung
- + Wichtige Erkenntnis: Optimale Absicherungsentscheidungen setzen keine punktgenauen Preisprognosen voraus!
- + Wertvolle Praxisbeispiele für verschiedene Rohstoffklassen und Absicherungsmechanismen
- + State-of-the-Art Unterlagen zum Risikomanagement im Rohstoffeinkauf



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



27. – 28.06.2024  
20. – 21.11.2024



ONLINE  
KÖLN



382430630  
352411041



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ/ONLINE:

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



# 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:** Holger Rogge



## 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 Teilnehmenden
- › 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 Teilnehmende zugelassen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15. – 16.05.2024  
26. – 27.11.2024



ONLINE  
DÜSSELDORF



382430503  
352411056



1.395,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ:

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

#### ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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: Matthias Jakob



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



19. – 20.06.2024  
17. – 18.10.2024



**BONN**  
**HANNOVER**



352406034  
352410021



zzgl.  
MwSt.

**1.495,-**  
**1.495,-**



#### PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 18.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr





# 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:innen.

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

**SEMINARLEITUNG:** Dimitrios Koranis oder Manfred Mutter



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.04.2024  
25. – 26.09.2026



NÜRNBERG  
DÜSSELDORF



352404028  
352409039



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 oder Manfred Mutter



## 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
- › Schiefergas 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 Verhandeln beim Kunststoffeinkauf und setzen die Methoden, Instrumente und Informationen gezielt ein.
- › [Praxisorientierte Rollenübungen mit Feedback](#)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18. – 19.06.2024  
02. – 03.12.2024



FRANKFURT  
NÜRNBERG



352406032  
352412003



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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](mailto: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](#)



14. – 15.05.2024  
04. – 05.11.2024



ONLINE  
STUTTGART



382430502  
352411004



1.395,-  
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:innen 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](https://bme.de/risikomanagement-chemie)



### INHALTE

- › Risikomanagement im Chemie-Einkauf – was ist jetzt wichtig?
- › Der Rohstoffmarkt – Trends und Herausforderungen
- › Zusammenhänge und deren Wirkung auf die Lieferkette verstehen
- › Europäischer Chemie-Einkauf in Zeiten der Globalisierung
- › Aktuelle, kurzfristige und strategische Maßnahmen im Global Sourcing
- › 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

**Wird an aktuelle  
Marktentwicklungen  
angepasst!**



#### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



24. – 25.04.2024



ONLINE



382410401

€ zzgl.  
MwSt.

1.395,-



# BME-MASTERCLASS

## EINKAUF VON ELEKTRONIK

Der Elektronikmarkt ist schon seit längerem äußerst turbulent. Doch die letzten anderthalb Jahre haben durch zusammenbrechende Lieferketten und weiter steigende Bedarfe nochmal eine dramatische Verschärfung herbeigeführt. Mittlerweile fragen sich viele Einkäufer:innen nicht mehr, zu welchen Konditionen sie an Elektroteile kommen, sondern wie das überhaupt noch möglich ist.

Wir schauen uns an, wie sich der Markt für Elektroteile momentan entwickelt und mit welchen Informationen und Strategien Einkäufer:innen möglichst unbeschadet durch die Krise kommen.

**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](https://bme.de/elektronikeinkauf)



5

Einkauf –  
Direktes Material

### INHALTE

- › Aktuelle Marktsituation von Elektronikbauteilen
- › Lebenszyklusmanagement für Elektronik
- › Global Sourcing im Elektronikeinkauf
- › Optimierung der Zusammenarbeit zwischen den Akteuren in der Supply Chain
- › Ersatzteileinkauf von Elektronik
- › Risikomanagement im Elektronikeinkauf
- › Nachhaltigkeit im Elektronikeinkauf
- › Semiconductor Supply Management: „Lessons Learned“ aus der Halbleiterkrise
- › Maßnahmen zur Vermeidung von Counterfeit Parts
- › 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](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



26. – 27.09.2024



ONLINE



382410901

zzgl.  
MwSt.

1.395,-



06196 5828-200



06196 5828-299

[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme.de/elektronikeinkauf](https://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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
23. – 24.10.2024



MÜNCHEN  
HAMBURG



352404038  
352410027



1.495,-  
1.495,-  
zzgl. MwSt.



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



# RISIKOMANAGEMENT IM ELEKTRONIKEINKAUF

Die Frage nach der Absicherung der Verfügbarkeit von Bauelementen möglichst über die gesamte Produktlebensdauer wird immer wichtiger. Im Seminar beschäftigen wir uns damit, welche Handlungsoptionen der Einkauf vor diesem Hintergrund zur Risikominimierung und Absicherung der Verfügbarkeit hat. Betrachtet werden dabei sowohl die potenziellen „externen“ Risikofelder – diese sind (weiterhin) Naturkatastrophen und politische Umwälzungen – als auch die „unternehmensinternen“ Risikofelder.

**ZIELGRUPPE:** Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente, Bauteile, Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply (Chain) Management sowie an alle, die ein aktives Risikomanagement für die Materialgruppe Elektronik betreiben möchten.

**METHODIK:** Vorträge, Diskussion, Praxisbeispiele, Checklisten, Adresslisten

**SEMINARLEITUNG:** Bernd Weimer



## SEMINARINHALTE

### Elektronische Bauelemente, Bauteile und Komponenten: Marktsituation und -bewertung

- › Aktuelle Situation auf dem Elektronikmarkt: Welche Faktoren, welche Player beeinflussen den Markt?
- › Entwicklungen gestern, heute und morgen im Vergleich
- › Ausblick auf weitere Entwicklungen
- › Bedeutung für den Einkauf

### Allocation, Obsolescence, Shortage & Co.: Herausforderung Risikomanagement im Elektronikeinkauf

- › Interne und externe Risiken im Elektronikeinkauf und ihre Ursachen
- › Risikopotenziale entlang der eigenen Supply Chain erkennen: von Design über Produktion bis zur Logistik
- › Umgang mit Wechselkursschwankungen im Einkauf
- › Produktanalyse nach Risikogesichtspunkten – Klassifizierung der Teile nach Versorgungsrisiko
- › [Checkliste zur Prüfung der eigenen Risiken](#)

### Market Intelligence als entscheidende Voraussetzung zur Absicherung der Materialverfügbarkeit

- › Woher kommen relevante Informationen zur Marktentwicklung?
- › Wie sind diese zu bewerten?
- › [Sie erhalten eine Liste mit relevanten Adressen, Internetlinks rund um das Thema „Informationsbeschaffung Elektronikmarkt“](#)

### Lieferantenmanagement zur aktiven Risikosteuerung nutzen bei Allocation-Problematik

- › Sicherstellung der Qualität durch zukunftsgerichtete Partnerauswahl
- › Absicherung von Fakes und Nutzung von Testhäusern bzw. Programmiercentern
- › Aufbau strategischer Partnerschaften mit den Lieferanten
- › Aufbau von alternativen Lieferanten
- › Lieferantenentwicklung und -controlling, Risikomanagement und -controlling

### Produktmanagement und -entwicklung in Zusammenarbeit mit Lieferant sowie F&E

- › Einbindung des Einkaufs in die Produktneuentwicklung
- › Bereits in der Produktneuentwicklung kritische Bauteile identifizieren und wenn möglich substituieren
- › Bündelungsstrategien über Standardisierung und Entfeinerung unterstützen

### Optimierung der Bedarfsplanung

- › Analyse und Strukturierung des Teilespektrums
- › Erstellung von Forecasts zur Sicherstellung der Materialversorgung

### Mit der richtigen Logistiklösung Verfügbarkeit sicherstellen

- › Optimierung der Lieferzeiten in Zusammenarbeit mit den Lieferanten
- › Vorratshaltung oder Vendor Managed Inventory – Lösungen zur Bedarfssicherung
- › Logistikkonzepte des Lieferanten nutzen
- › Sicherheitsbestände vs. Working Capital Management – finanzielle Bewertung verschiedener Lösungsansätze

### Handlungsoptionen zur Sicherung der Materialversorgung im Elektronikeinkauf

- › Lieferantenmanagement, Produktmanagement und Logistik als Handlungsfelder zur Risikoabsicherung
- › Wirkungsweisen der unterschiedlichen Handlungsoptionen
- › Bewertung der unterschiedlichen Optionen: Wie und wann ist welche Lösung die beste?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03.07.2024  
24.09.2024



KÖLN  
MANNHEIM



352407004  
352409038



zzgl.  
MwSt.  
895,-  
895,-



PRÄSENZ:  
09.00 – 18.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)

# EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN

## METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF

Indirekter Einkauf.....	135
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	136
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen .....	137
Verhandeln im Indirekten Einkauf .....	116
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	202

## BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL

Einkauf von Versicherungsleistungen .....	138
Warengruppe Externes Personal – Einkaufsstrategien und Preisgestaltung .....	139
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen .....	200
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	201
Einkauf von Professional Services .....	140
Einkauf von Beratungsleistungen.....	141
Einkauf von Marketingleistungen.....	142
Marketingwissen für den Einkauf .....	143
Einkauf und Ausschreibung von Printprodukten.....	144

## IT UND TELEKOMMUNIKATION

IT-Einkauf in der Praxis .....	145
Technikwissen für den IT-Einkauf .....	146
Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	147
IT-Dienstleister und Partner Management.....	148
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen .....	149
Telekommunikationseinkauf in der Praxis.....	150
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf..	204
Rechtswissen für Softwareverträge.....	205
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf .....	206
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT.....	117

## INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN

BME-Masterclass: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement .....	151
Einkauf von Anlagen und Maschinen .....	152
BME-Masterclass: Einkauf von Investitionsgütern .....	153
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile.....	129
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile .....	207
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B .....	208
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB? .....	209
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf .....	210
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43

## TRAVEL UND FUHRPARK

Grundlagen Fuhrparkmanagement.....	154
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	155
Geschäftsreise-Einkauf 4.0.....	156
Einkauf von Hoteldienstleistungen .....	157

## FACILITY, ENTSORGUNG, VERPACKUNG UND ENERGIE

Einkauf von Facility-Management-Leistungen .....	158
Einkauf von Reinigungsleistungen .....	159
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen .....	160
BME-Masterclass: Einkauf von Entsorgungsleistungen .....	161
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	162
Verpackungskosten senken.....	163
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand..	164
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne .....	165
Energiekrise – Handlungsoptionen für die Beschaffung von Strom und Gas .....	166
BME-Masterclass: Risikomanagement im Energie-Einkauf....	167
Datengetriebenes Risikomanagement in der Rohstoffbeschaffung .....	124

# 6







# 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 135).

.....  [bme.de/bek-ind](http://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			 zzgl. MwSt.	
17. – 18.06.2024	<b>HAMBURG</b>	352406029	<b>1.495,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
15. – 16.10.2024	<b>FRANKFURT</b>	352410016	<b>1.495,-</b>	
10. - 11.12.2024	<b>ONLINE</b> 	382431207	<b>1.395,-</b>	



# 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.

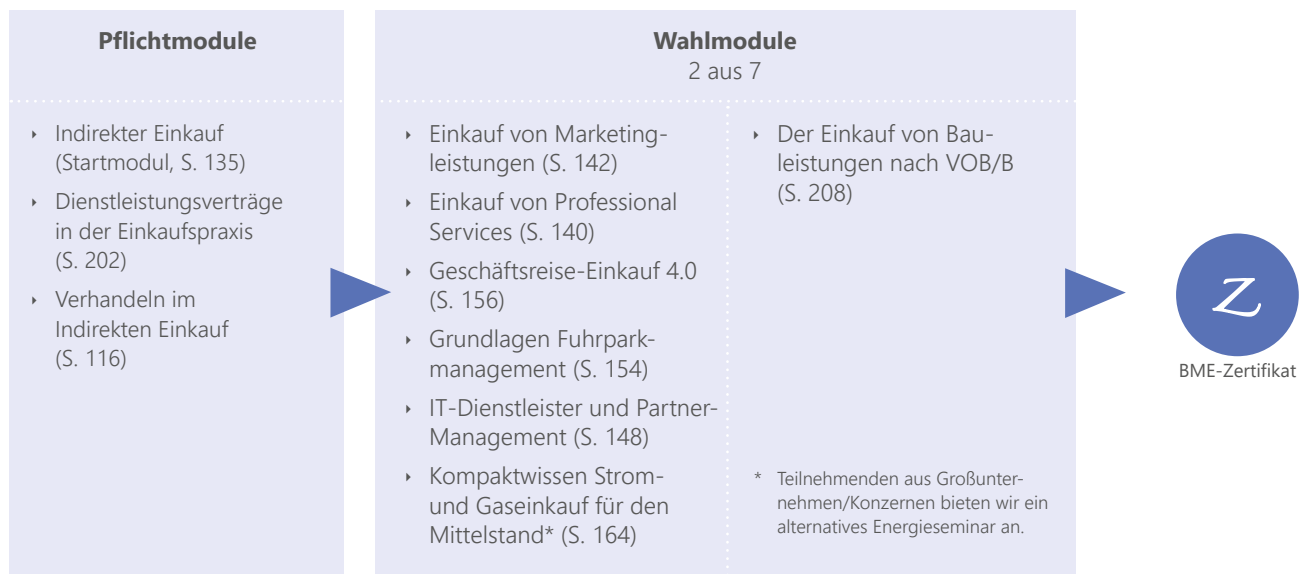
 [bme.de/ind-curriculum](https://www.bme.de/ind-curriculum)

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](https://www.bme.de/ind-curriculum)



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl  
Teamleiterin Seminare  
Telefon: 06196 5828-253  
E-Mail: [anna.riedl@bme.de](mailto: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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis“ (Seite 200).



18. – 19.04.2024  
21. – 22.10.2024



MÜNCHEN  
WIESBADEN



352404018  
352410024



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03.06.2024  
08.11.2024



FRANKFURT  
HAMBURG



352406002  
352411016



zzgl.  
MwSt.

895,-  
895,-



PRÄSENZ:  
09.00 – 17.00 Uhr



# 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:innen 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



## 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 Teilnehmenden 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.

6

Dienstleistungs-/  
Indirekter Einkauf

Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10.04.2024  
15.10.2024



WIESBADEN  
ONLINE



352404012  
382431012

zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ [anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



## 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 Praxisicht

- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
16. – 17.04.2024	<b>BERLIN</b>	352404020	<b>1.495,-</b>	<b>PRÄSENZ:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr <b>ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr
26. – 27.06.2024	<b>ONLINE</b>	382430627	<b>1.395,-</b>	
04. – 05.09.2024	<b>WIESBADEN</b>	352409008	<b>1.495,-</b>	
06. – 07.11.2024	<b>ONLINE</b>	382431103	<b>1.395,-</b>	



# 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:innen und Einkäufer:innen aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für Beratungsprojekte verantwortlich sind. Angesprochen sind Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, IT-Einkauf, Marketing, Personal, Organisation und Controlling.

**METHODIK:** Kurzvorträge, praxisorientierte Fallbeispiele, Checklisten und Bewertungsmatrix

**SEMINARLEITUNG:** Andrea Münch



### 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:innen Qualifikationsstufen

- › Wie lassen sich Beratungen auswählen?
- › Die richtige Vorauswahl
- › Standard für die Qualifikationsstufen von Berater:innen
- › 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 Berater:innen

#### Möglichkeiten bei der Preisverhandlung

- › Bonus-/Malus-Systeme
- › Preisspannen

#### Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages

- › Wichtige Klauseln und zusätzliche Aspekte
- › Änderung des Leistungsumfangs 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?

			zzgl. MwSt.	
26.04.2024	<b>HAMBURG</b>	352404047	<b>895,-</b>	<b>PRÄSENZ:</b> 09.00 – 17.00 Uhr
08.10.2024	<b>FRANKFURT</b>	352410007	<b>895,-</b>	



# EINKAUF VON MARKETINGLEISTUNGEN

## AGENTURAUSSWAHL – 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:innen 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



11. – 12.07.2024  
26. – 27.11.2024



MÜNCHEN  
BONN



352407016  
352411054



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:innen 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 Einkäufer:innen 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 142) 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](https://www.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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.04.2024  
06. – 07.11.2024



ONLINE  
DÜSSELDORF



382430401  
352411008



1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://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 aufzubauen 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:in 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:innen im Printeinkauf ebenso wie an Marketingverantwortliche, Produkt- und Projektmanagement, Disponent:innen und Purchase-Management bzw. Einkäufer:innen 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, Farb Räume, 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 Schneidetechniken
- 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

15. – 16.04.2024 07. – 08.10.2024	<b>ONLINE HAMBURG</b>	382430410 352410001	zzgl. MwSt. <b>1.395,- 1.495,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



# 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 rechtssicher IT-Dienstleister und Partner bewerten sowie auswählen und gleichzeitig effektiv Beschaffungsrisiken minimieren 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



[bme.de/bek-ite](https://bme.de/bek-ite)

## SEMINARINHALTE

### Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Entwicklung und Umsetzung effektiver Beschaffungsstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Lieferanten

### Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Verhandlungen

### Wirkungsvolle Strategien bei der Beschaffung in IT-Projekten

- › Beschaffungsmarktforschung in der Praxis
- › Einschränkungen und Restriktionen bei der Vergabe

### Erfolgreiche Strategien zur Steuerung der Kosten im IT-Bereich

- › Kostenvergleich: Ist billig immer besser?
- › IT-Controlling
- › Monitoring der laufenden Kosten im Projekt

### Erfolgsfaktor der Beschaffung: umfassende Verhandlungsvorbereitung

- › Analyse der Wettbewerbssituation
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung
- › Verhandlungsspielraum und Verhandlungsführung

### Auswahl und Bewertung von IT-Dienstleistern

- › Global- vs. Local-Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Welche Vorgehensweisen zur Auswahl gibt es?
- › Praxistipps

6

Dienstleistungs-/  
Indirekter Einkauf



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



21. – 23.08.2024



ONLINE



382430805



845,-



ONLINE:  
1. – 3. Tag: 09.30 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# TECHNIKWISSEN FÜR DEN IT-EINKAUF

## EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DER IT

Der IT-Einkauf stellt Einkäufer:innen aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Abkürzungen und Zusammenhänge oft vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, IT-Einkäufer:innen 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:innen 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-Kolleg:innen
- › 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, Switche, Router
- › Netzwerkkarten, 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



08. – 09.04.2024  
06. – 07.06.2024  
30.09. – 01.10.2024  
28. – 29.10.2024



DÜSSELDORF  
NÜRNBERG  
ONLINE  
FRANKFURT



352404001  
352406011  
382430928  
352410031



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-  
1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 strategische 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:in 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 Kolleg:innen und externen Partnern.

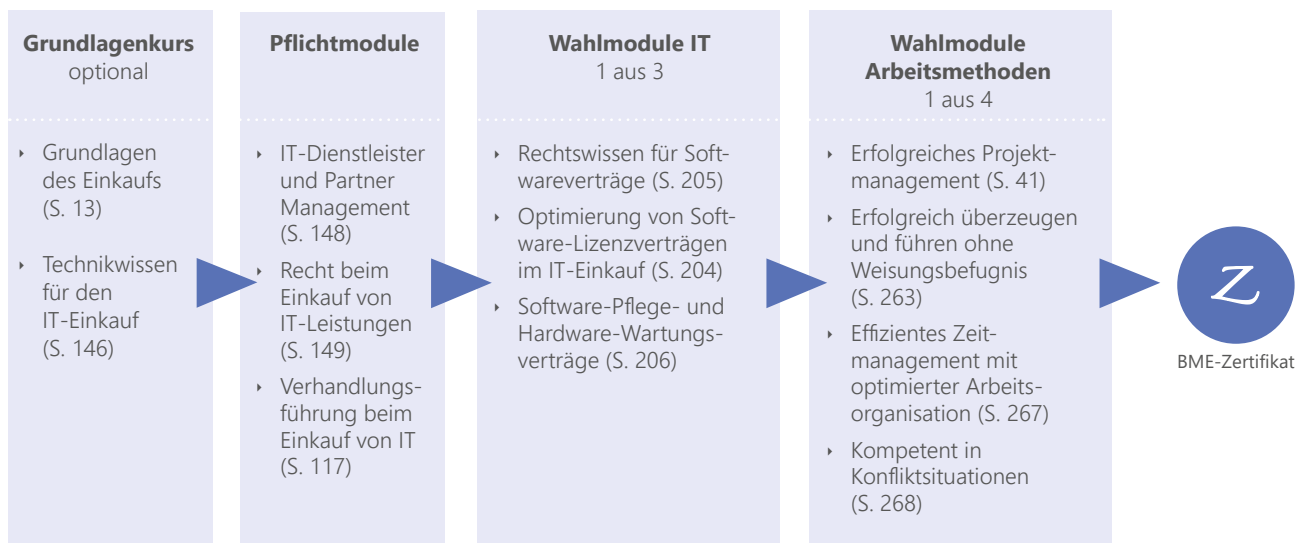
[bme.de/it-curriculum](https://www.bme.de/it-curriculum)

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 Moduleilnahme 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/it-curriculum](https://www.bme.de/it-curriculum)



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl  
Teamleiterin Seminare  
Telefon: 06196 5828-253  
E-Mail: [anna.riedl@bme.de](mailto:anna.riedl@bme.de)

%

### IHRE ERSPARNIS

Bei Buchung des Curriculums sparen Sie 15 % gegenüber einer Einzelbuchung der Kurse!



# 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:innen 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

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 147).



## 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?

# %

### Sie sparen 195,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Recht beim Einkauf von IT-Leistungen“ (Seite 149) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22.04.2024  
07.10.2024  
25.11.2024



BERLIN  
ONLINE  
DÜSSELDORF



352404032  
382431002  
352411049



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 147).



[bme.de/bek-rec](https://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 (Projektverzug, 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-Dienstleister und Partner Management“ (Seite 148) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
23.04.2024	BERLIN	352404040	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
09.07.2024	NÜRNBERG	352407011	895,-	
08.10.2024	ONLINE	382431003	845,-	
26.11.2024	DÜSSELDORF	352410055	895,-	



# 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



20. – 21.06.2024  
16. – 17.10.2024



**ONLINE**  
**ONLINE**



382430620  
382431014



zzgl.  
MwSt.

**845,-**  
**845,-**



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025

**ONLINE:**  
1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr





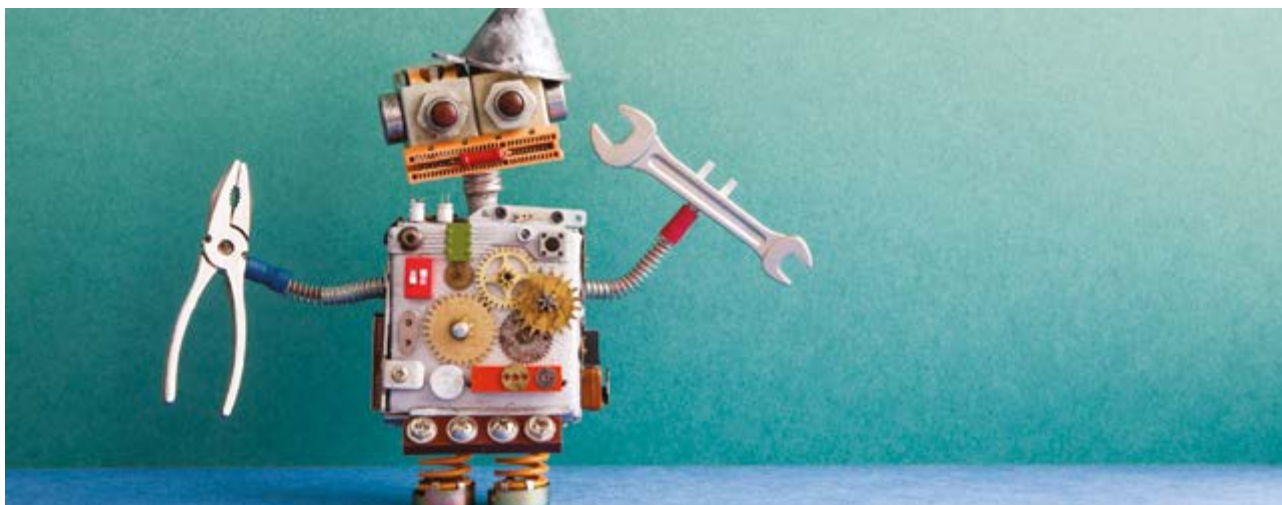
# BME-MASTERCLASS EINKAUF VON ERSATZTEILEN UND ERSATZTEILMANAGEMENT

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 Teilnehmenden 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](https://www.bme.de/ersatzteilmanagement)



## INHALTE

- › Industrie 4.0 im Ersatzteilmanagement
- › Praxisbericht: Qualität der Stammdaten
- › Prozessgestaltung im Ersatzteilwesen: Anforderungen an ein effizientes Ersatzteilmanagement
- › Wer macht was? Arbeitsteilung zwischen Einkauf, Instandhaltung und Materialwirtschaft
- › Praxisbericht: 5M-Ansatz zur effizienten Teilebeschaffung (Maschine, Mitwelt, Methode, Material, Mensch)
- › Bestandsmanagement im Ersatzteilwesen I
- › Bestandsmanagement im Ersatzteilwesen II
- › Interaktiver Workshop



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabrina Mirjalili  
Telefon: 06196 5828-218  
E-Mail: [sabrina.mirjalili@bme.de](mailto:sabrina.mirjalili@bme.de)



16. – 17.09.2024



KÖLN



382410904



1.495,-



Alle Seminare auch Inhouse buchbar

@ [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de)



[www.bme.de/ersatzteilmanagement](https://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:innen, die Maschinen und Anlagen und deren Anforderungen definieren sowie die Beschaffungsprozesse durchführen bzw. begleiten

**METHODIK:** Miteinbeziehung der Erwartungen und Interessensschwerpunkte der Teilnehmenden, Vortrag und Moderation, Erfahrungsaustausch in der Gruppe, Gruppenarbeit und Workshops mit Präsentationen der Arbeitsergebnisse, fallbasierte Übungen, Best-Practice-Lösungen

**SEMINARLEITUNG:** Manuel Günzel



### 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 Ausschüssen
- › 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

			zzgl. MwSt.	
09. – 10.07.2024	<b>FRANKFURT</b>	352407010	<b>1.495,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
07. – 08.10.2024	<b>ONLINE</b>	382431001	<b>1.395,-</b>	
25. – 26.11.2024	<b>MÜNCHEN</b>	352411048	<b>1.495,-</b>	



# BME-MASTERCLASS EINKAUF VON INVESTITIONSGÜTERN

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:innen 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 Investitionsgütererwerb, 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](https://www.bme.de/investitionsgueter)







## INHALTE

- › Der CAPEX-Prozess
- › Gestaltung von Ausschreibungen für Investitionsgüter
- › Gibt es Standardisierungspotenzial im CAPEX-Einkaufsprozess?
- › Auswirkungen der steigenden Materialpreise auf den Investitionsgüterkauf
- › Investitionsrisikomanagement aus Controlling-Sicht
- › Global vs. Local Sourcing
- › Investitionsgüterbeschaffung: Vertragsrechtliche Herausforderungen und Claim Management
- › Beschaffung von Sonderanlagen und Werkzeugen
- › Agile Steuerung von Projekten im Einkauf
- › Erfahrungsbericht: Aufbau & Implementierung des Projekteinkaufs innerhalb der Einkaufsorganisation
- › Erfahrungsbericht eines Newcomers im Investitionseinkauf



### IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel  
Telefon: 06196 5828-249  
E-Mail: [pascal.dumontduvoitel@bme.de](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)

			 zzgl. MwSt.
03. – 04.06.2024	<b>ONLINE STUTTART</b> 	382410601	1.395,-
09. – 10.12.2024		382411201	1.495,-



# 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 Finanzierungsconzepte und Outsourcing.

**ZIELGRUPPE:** Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger:innen aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer:innen, 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 155) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.07.2024  
09. – 10.10.2024  
27. – 28.11.2024



ONLINE  
MÜNCHEN  
BONN



382430708  
352410009  
352411058



1.395,-  
1.495,-  
1.495,-



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



# 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 praxisperechte Lösungen in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

**ZIELGRUPPE:** Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger:innen aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer:innen, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

**METHODIK:** Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** RA Achim H. Feiertag



[bme.de/bek-fpr](https://www.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 154) zu unserem Paketpreis.



09.07.2024  
08.10.2024  
26.11.2024



ONLINE  
MÜNCHEN  
BONN



382430706  
352410008  
352411053



zzgl.  
MwSt.

845,-  
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:innen und aus aktuellem Anlass das Risikomanagement in Bezug auf Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter:innen 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

- › Einsatz mobiler Apps für die Buchung und Abrechnung von Geschäftsreisen
- › Direktvertrag oder Resellervertrag über das Reisebüro?
- › Schnittstellen zu IT-Systemen im Unternehmen
- › Reiserichtlinie

#### 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

#### 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

#### 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

#### 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

10. – 12.06.2024 22. – 23.10.2024	<b>ONLINE MAINZ</b>	382430609 352410025	zzgl. MwSt. <b>1.395,- 1.495,-</b>	<b>PRÄSENZ:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr  <b>ONLINE:</b> 1. – 3. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



# EINKAUF VON HOTELDIENTSTLEISTUNGEN

## GESCHÄFTSREISEÜBERNACHTUNGEN UND TAGUNGEN ERFOLGREICH AUSSCHREIBEN

Der Hoteleinkauf stellt für den Einkauf eine Herausforderung in vielerlei Hinsicht dar. Professionelle Einkäufer:innen stehen einem eher auf Beziehungsmanagement ausgerichteten Hotelvertrieb gegenüber. Ein geordnetes Ausschreibungsverfahren gibt es meistens nicht. Andererseits ist bei Hotelbuchungen der Anteil des „wilden Einkaufs“ – also der Buchung an dem vom Unternehmen vorgegebenen Prozess vorbei – in der Regel sehr hoch. Das gilt sowohl für die Buchung von Einzelübernachtungen als auch für die Buchung von Hoteldienstleistungen für Tagungen. Das Seminar gibt einen vertieften Überblick über die Warengruppe Hoteldienstleistungen – sowohl für die einzelnen Geschäftsreiseübernachtungen als auch für Tagungen. Praxisnah werden Ausschreibungsverfahren und Verhandlungstaktiken vorgestellt. Darüber hinaus bietet das Seminar einen Überblick über mögliche Buchungswege für Hotels und die Lenkung von Reisenden auf den gewünschten Buchungskanal.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Travel Management, Veranstaltungsplanung und alle, die sich mit dem strategischen Einkauf von Hoteldienstleistungen beschäftigen

**METHODIK:** Präsentation, Gruppenarbeit, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Rüdiger Mahnicke



### SEMINARINHALTE

#### Übersicht über den deutschen Hotelmarkt

- › Zahlen, Daten, Fakten
- › Sterne, Gütesiegel – wie bekomme ich den Überblick?
- › Buchungswege: Direktbuchungen, Hotelportale, Online Booking Engines

#### Einkauf von Einzelübernachtungen für Geschäftsreisende

##### Bedarfsanalyse

- › Datenquellen, Datenkonsolidierung
- › Kennzahlen
- › Einbeziehung der Bedarfsträger

##### Aufbau einer Hotelausschreibung

- › Wann sind Rahmenverträge für Einzelübernachtungen sinnvoll?
- › Zeitliche Planung
- › Aufbau des RFP (Request for Proposal)
- › Unterschiede in der Verhandlung mit Ketten und mit Einzelhotels
- › Verhandlungsstrategien
- › Aufbau eines Hotelportfolios

##### Hotelvertrag

- › Vertragsbedingungen
- › Laufzeiten
- › Kettenverträge

#### Einkauf von Hoteldienstleistungen für Tagungen

##### Bedarfsanalyse

- › Datenquellen, Datenkonsolidierung
- › Kennzahlen
- › Einbeziehung der Bedarfsträger

##### Aufbau einer Hotelausschreibung

- › Wann sind Rahmenverträge sinnvoll?
- › Zeitliche Planung
- › Zusammensetzung einer Tagungspauschale
- › Aufbau eines RFP
- › Verhandlungsstrategien
- › Stornobedingungen für Tagungen
- › Das optimale Hotelprogramm für Tagungen

#### Buchung und Abrechnung von Hotels

##### Hotelportale

- › Marktüberblick (Einzelübernachtungen und Tagungen)
- › Rolle der Rahmenvertragsquote bei Hotelportalen
- › Einbindung in andere Kanäle (OBE und Reisebüro)
- › Nutzung mobiler Apps bei der Hotelbuchung
- › Zentrale Bezahlung von Hoteldienstleistungen
- › Tücken der Mehrwertsteuer beim Hoteleinkauf

##### Einkaufscontrolling

- › Wie verkaufe ich meinen Einkaufserfolg?
- › Stimmige Kennziffern für den Hoteleinkauf



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



13.06.2024  
24.10.2024



ONLINE  
MAINZ



382430612  
352410028



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen, Arbeitnehmerüberlassung und Fremdfirmenmitarbeiter:innen – 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



12. – 13.11.2024



KÖNIGSWINTER



352411027



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 **ONLINE-TERMIN** in 2025





# 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:innen aus dem Einkauf sowie an alle, die für die Beschaffung von Reinigungsleistungen zuständig sind.

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussion, Bewertungsmatrix, Ihre Fragen

**SEMINARLEITUNG:** Anton Stefanczyk



[bme.de/bek-rgl](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25.06.2024  
11.10.2024



**MANNHEIM**  
**ONLINE**



352406038  
382431009



zzgl.  
MwSt.

**895,-**  
**695,-**



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
09.00 – 14.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://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:innen 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:in 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.07.2024  
09. – 10.12.2024



STUTTGART  
DÜSSELDORF



352407021  
352412017



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** in 2025



# BME-MASTERCLASS

## EINKAUF VON ENTSORGUNGSLEISTUNGEN

Wenn es um den Umgang mit Abfall ging, wurde es Unternehmen in den letzten Jahren nicht gerade leicht gemacht. Die Betroffenen mussten immer mehr Zeit und Geld investieren, um die verschärften Anforderungen an ihre Entsorgungen zu erfüllen. Gerade das produzierende Gewerbe mit seinem großen Abfallvolumen ist hiervon betroffen. In der letzten Zeit haben vor allem die Gewerbeabfallverordnung und das Verpackungsgesetz für viel Wirbel gesorgt. Es ist Aufgabe des Einkaufs, geeignete Lösungen einzuholen. Wir schauen uns an, wie der Spagat zwischen der Einhaltung komplexer werdender rechtlicher Vorgaben und der Ermöglichung kostengünstiger Lösungen gelingen kann.

**ZIELGRUPPE:** Angesprochen sind Einkaufsleiter:innen, leitende Mitarbeiter:innen 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](https://www.bme.de/entsorgung)



### INHALTE

- Aktuelle Neuigkeiten aus der Entsorgungsbranche
- Rücknahmesysteme für kostengünstige und verantwortungsvolle Entsorgung nutzen
- Auswirkungen der CO<sub>2</sub>-Steuer auf Entsorgungspreis
- 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



### IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel  
 Telefon: 06196 5828-249  
 E-Mail: [pascal.dumontduvoitel@bme.de](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



22. – 23.04.2024



DUISBURG



382410403



zzgl.  
MwSt.

1.495,-



Alle Seminare auch Inhouse buchbar

@ inhouse@bme.de



[www.bme.de/entsorgung](https://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:innen 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



### 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 163) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15. – 16.10.2024



DÜSSELDORF



352410018



zzgl. MwSt.

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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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:innen 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](https://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
- › CO<sub>2</sub>-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 162) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



16. – 17.04.2024  
20. – 21.08.2024  
12. – 13.11.2024



**MANNHEIM**  
**ONLINE**  
**HAMBURG**



352404022  
382430803  
352411026



zzgl.  
MwSt.  
**1.495,-**  
**1.395,-**  
**1.495,-**



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



# 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



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Energieeinkauf“ (Seite 168).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.04.2024  
11. – 12.09.2024



STUTTGART  
HANNOVER



352404030  
352409019



1.495,-  
1.495,-  
zzgl. MwSt.



**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:innen für Strom und Erdgas aus Industrieunternehmen und Konzernstrukturen. Es ist besonders geeignet für Energieeinkäufer:innen, 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



## 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 verhandelbare 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
- › CO<sub>2</sub>- 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



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Energieeinkauf“ (Seite 168).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2024  
19. – 20.08.2024  
12. – 13.11.2024



HAMBURG  
ONLINE  
FRANKFURT



352406020  
382430801  
352411025



1.495,-  
1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# ENERGIEKRISE – HANDLUNGSOPTIONEN FÜR DIE BESCHAFFUNG VON STROM UND GAS

Die Energiepreise steigen bereits seit mehreren Monaten massiv an. Doch die aktuellen Entwicklungen nach dem Angriff Russlands auf die Ukraine haben die Preise weiter in die Höhe schnellen lassen. Viele Unternehmen hatten auf Entspannung gehofft und haben ihre Strom- und Gasbeschaffung für das laufende Jahr noch nicht abgeschlossen. Viele wurden auch von Lieferstopps, Preiserhöhungen sowie Lieferanteninsolvenzen überrascht. Betriebe von klein bis groß stehen daher vor großen Herausforderungen bei der Beschaffung von Energie und dem Kostenmanagement. In diesem Seminar erhalten Sie eine Übersicht über Ad-hoc-Maßnahmen, die der Einkauf jetzt ergreifen kann. Wie kann eine Optimierung der Beschaffungsmodelle aussehen, was für Handlungsoptionen hat der Einkauf, sind Preisanpassungen oder Vertragskündigungen überhaupt zulässig und wann gibt es einen Anspruch auf Schadensersatz?

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte, die für den Einkauf von Strom und Erdgas zuständig sind

**METHODIK:** Vortrag, Diskussion, Ihre Fragen

**SEMINARLEITUNG:** Jörg Scheyhing, Dr. Christian Hampel



## SEMINARINHALTE

### Die aktuelle Marktpreisentwicklung

- › Einflussfaktoren
- › Globale Rahmenbedingungen
- › Bedeutung der Energiekrise für Unternehmen

### Beschaffungsmodelle für Strom und Erdgas

- › Termin- vs. Spotmarkt
- › Risikominimierte Modelle
- › Bewirtschaftung des Bedarfsportfolios
- › Entscheidungshilfen zeitlicher, preislicher und technischer Natur

### Ad-Hoc-Maßnahmen für die Beschaffung

- › Was kann der Einkauf jetzt tun?
- › Nutzung von preislichen Spreads in Terminmarktprodukten
- › Risikominimierung in laufenden Bezugsverträgen

### Sonstige Maßnahmen gegen steigende Energiekosten

- › Optimierung Nebenkosten
- › Eigenerzeugung, u.a. mit erneuerbaren Energien
- › Power Purchase Agreements (PPA)
- › Energieträgerswitch
- › Energieeffizienzsteigerung
- › Zeitabhängige Steuerung der Produktion

### Umgang mit Preisanpassungen, Lieferstopps und Lieferanteninsolvenzen aus rechtlicher Sicht

- › Umgang mit Preisanpassungen und Preisgestaltungen
- › Was tun bei Vertragskündigungen und Lieferstopps (z.B. bei Insolvenz des Anbieters)?
- › Wann sind Preiserhöhungen/Vertragskündigungen überhaupt zulässig? Welche Rechte hat der Einkauf?
- › Handlungsoptionen bei der künftigen Energiebeschaffung aus rechtlicher Sicht
- › Absicherung gegen Lieferanteninsolvenz und Preisrisiken



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18.10.2024



ONLINE



382431017



695,-

ONLINE:  
09.00 – 14.30 Uhr

06196 5828-200



06196 5828-299

[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)





# BME-MASTERCLASS

## RISIKOMANAGEMENT IM ENERGIE-EINKAUF

Die Zeiten, als der Strom einfach aus der Steckdose kam, sind ganz lange vorbei. Verschiebungen im Markt und bei den politischen Vorgaben zwingen alle Energiekonsumenten zum Umdenken. Die jüngsten Verwerfungen im Angebot sorgen gleichwohl für eine dramatische Verschärfung der Lage. Naturgemäß am stärksten betroffen sind produzierende Unternehmen. Einfach weniger Energie zu verbrauchen ist hier nicht die einzige Option; das hieße sonst auch, weniger zu produzieren. Zu hoffen, dass sich die Situation beruhigt, ist naiv und kann böse enden. Einkäufer:innen müssen deshalb konkrete Pläne für kritische Situationen entwickeln. Die BME-Masterclass „Risikomanagement Energie-Einkauf“ 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

 [bme.de/energie-einkauf](https://www.bme.de/energie-einkauf)



6

Dienstleistungs-/  
Indirekter Einkauf

### INHALTE

- › Neue Aufgabenfelder für die Energie-Einkäufer:innen
- › Nutzung eigener Anlagen zur Energiegewinnung und -speicherung
- › Risikomanagement in der Beschaffung
- › Modell strukturierte Beschaffung für mittelgroße Bedarfsträger und Sicherstellung bei Mangellagen
- › Optimierung der Nebenkosten
- › Energiesicherungsgesetz: Was steht wirklich drin?
- › Betriebliche Auswirkungen Energiesicherungsgesetz
- › Welche Informationsquellen gibt es?
- › Einkaufsgemeinschaften: Wie sich kleine Abnehmer zusammentun können
- › Power Purchase Agreement (PPA): Direktverträge mit Energieerzeugern
- › Einbindung externer Berater:innen/Energiemanager:innen/Künftige kreative Lösungen fürs Energiemanagement
- › Gasmangellagen: Erkennen und Reagieren



### IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel  
Telefon: 06196 5828-249  
E-Mail: [pascal.dumontduvoitel@bme.de](mailto:pascal.dumontduvoitel@bme.de)



09. – 10.09.2024



ONLINE



382410902

zzgl.  
MwSt.

1.395,-



Alle Seminare auch Inhouse buchbar

@ inhouse@bme.de

[www.bme.de/energie-einkauf](https://www.bme.de/energie-einkauf)

# TECHNIK IM EINKAUF

Grundlagen Technischer Einkauf .....	15
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen .....	169
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 1 .....	170
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2 .....	171
Reading and Understanding of Technical Drawings .....	248
Technikwissen für den Einkauf: Elektromotoren .....	172
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Bauteile der Elektronik .....	174
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf ...	175
Chemie-Wissen für den Einkauf .....	176
Technisches Grundwissen für den Einkauf: Kunststoff-Bauteile .....	177
Fundiertes Guss-Wissen für den Einkauf .....	126
Technisches Wissen für den Einkauf: Stanz-, Zieh- und Umformteile .....	178
Technikwissen für den IT-Einkauf .....	146
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik .....	162

## 7





# 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:** Prof. Aribert Büngers



## SEMINARINHALTE

### Einführung „Technische Zeichnung“

- › Zeichnungsarten, Zeichnungsformate, Schriftfelder
- › Aufgabe der Normung, Normungsinstitutionen und Normungsarten
- › Darstellungsmethoden
- › Bedeutung der unterschiedlichen Linienarten

### Darstellung von Bauteilen/Werkstücken

- › Projektionsmethoden
- › Darstellung mittels Schnitten
- › Darstellungen verschiedener Geometrien
- › Darstellung und Bemaßung von Gewinden

### Normgerechte Bemaßung und Toleranzen für Maße

- › Elemente der Maßeintragung
- › Nennmaß, Abmaß, Istmaße, Grenzmaße
- › Maßtoleranzen, Nulllinie, Toleranzfeld
- › Toleranzbegriffe für Welle und Bohrung
- › ISO-Toleranzklassen
- › Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-1

### Toleranzen für Form und Lage

- › Form- und Lagetoleranzen
- › Symbole
- › ISO-Toleranzklassen
- › Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-2

### Oberflächenbeschaffenheit

- › Ursachen von Gestaltabweichungen
- › Kennwerte technischer Oberflächen
- › Zeichnungseintragungen (Symbole, Angaben der Oberflächenbeschaffenheit)

### Tolerierungsgrundsätze

- › Unabhängigkeitsprinzip
- › Hüllbedingung
- › Maximum- und Minimum-Material-Bedingung

### Passungsarten

- › Spielpassung
- › Übermaßpassung
- › Übergangspassung
- › Passungsauswahl

### Werkstückkanten, Freistiche, Zentrierbohrungen, Passfedern

- › Begriffsdefinitionen
- › Zeichnungssymbole und deren Bedeutung

### Löt- und Schweißverbindungen

- › Symbole, Normen und Zeichnungseintragungen

### Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Lesen von technischen Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe



- + 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:in anerkannt!



### Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 171) zu unserem Paketpreis.



09. – 10.07.2024  
08. – 09.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430707  
382431005



1.395,-  
1.395,-



ONLINE:  
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



# TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 1

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:innen, 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



## 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:in anerkannt!



### Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Teil 2“ (Seite 171) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.06.2024  
05. – 06.09.2024  
25. – 26.11.2024



LEIPZIG  
FRANKFURT  
KÖLN



352406003  
352409010  
352411051



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



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



# TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR DEN EINKAUF – TEIL 2

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:innen 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:innen, die technische Komponenten beschaffen und über technisches Grundwissen verfügen wollen. Sie möchten als Einkäufer:in und nicht als Besteller:in 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](https://www.bme.de/tec-tg2)

## SEMINARINHALTE

### Grundbegriffe des Maschinenbaus

- › Masse und Kraft
- › Drehmoment

### Kenngrößen der Werkstoffe im Maschinenbau

- › Aufbau der Metalle und Eigenschaften, die sich daraus ergeben
- › Beanspruchungsarten und Lastfälle
- › Wichtige Kenngrößen 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, Lötten, 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 170) oder „Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen“ (Seite 169) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.04.2024  
21. – 22.08.2024  
11. – 12.12.2024



**NÜRNBERG**  
**ONLINE**  
**DÜSSELDORF**



352404029  
382430806  
352412024



zzgl.  
MwSt.

**1.495,-**  
**1.395,-**  
**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Kolleg:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09.04.2024  
29.11.2024



HANNOVER  
STUTTGART



352404008  
352411061



zzgl.  
MwSt.

895,-  
895,-



PRÄSENZ:  
09.00 – 17.00 Uhr

13. Praxisforum

# BME-VALUE DAY 2024

Innovation | Kosten | Nachhaltigkeit



 **9. – 10. September 2024 | Bamberg**

## Der Einkauf als Werttreiber im Unternehmen

- Innovation nutzbar machen
- Technische Standardisierung vornehmen
- KI in der Kosten- und Wertanalyse einsetzen
- Schnittstellen und Prozesse gestalten
- Nachhaltigkeit bereits im Design berücksichtigen

**+++ Mit Führung im Brose-Werk Hallstadt! +++**

In Kooperation mit:

**brose**  
Excellence in Mechatronics

Preisträger des  
Procurement Excellence Awards 2023

Ihre BME-Ansprechpartnerin:

**Natalie Popoola**  
Telefon: 06196 – 5828 – 215  
natalie.popoola@bme.de

MEHR INFOS: [www.bme.de/value-day](http://www.bme.de/value-day)



# 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:innen, die keine oder kaum Vorkenntnisse im Bereich elektronischer Bauteile besitzen und die Techniker:innen besser verstehen möchten

**METHODIK:** Theorie, Anschauungsmaterialien, Exponate, Praxisbeispiele, Filmmaterial. **Mit Linksammlung zu Markt- und technischen Informationen!**

**SEMINARLEITUNG:** Bernd Weimer



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



12. – 13.06.2024  
11. – 12.09.2024  
02. – 03.12.2024



FRANKFURT  
ONLINE  
NÜRNBERG



352406023  
382430906  
352412012



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)





# 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:innen mit kaufmännischer Ausbildung, die durch mehr Wissen über Elektronik und Elektrotechnik bei ihren Einkaufsentscheidungen, in internen Gesprächen mit Techniker:innen 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](http://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:innen
- › Zusammenarbeit von Kaufleuten und Techniker:innen

#### 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



27. – 28.06.2024  
22. – 23.08.2024  
14. – 15.10.2024

**STUTT GART**  
**HANNOVER**  
**FRANKFURT**

352403032  
352408004  
352410013

**1.495,-**  
**1.495,-**  
**1.495,-**

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



# 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 Quereinsteiger:innen 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



## 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 CO<sub>2</sub>: 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



05. – 06.09.2024



STUTTGART



352409011

1.495,-  
zzgl. MwSt.**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen für Kunststoff-Bauteile und Baugruppen mit Kunststoffanteilen; außerdem Einkäufer:innen, 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, Bild Darstellungen

**SEMINARLEITUNG:** Prof. Dr. Tilko Dietert



[bme.de/tec-kst](https://www.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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



08. – 09.07.2024  
18. – 19.11.2024



DÜSSELDORF  
STUTT GART



352407007  
352411037



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



## 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 Stanzwerkzeugbau
- › 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, Fertigungstechnologien 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



02.09.2024  
07.11.2024



DÜSSELDORF  
ONLINE



352409002  
382431104



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr

# RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK

## EINKAUFSRECHT

Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1 .....	180
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2 .....	181
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1 .....	182
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2 .....	183
Der Mustervertrag für den Einkauf.....	184
Effektive Vertragsgestaltung im Einkauf und optimaler Umgang mit AGB.....	185
Einkaufsrecht kompakt.....	186
Gewährleistung kompakt: Rechte des Bestellers beim Kaufvertrag.....	187
Haftungsklauseln in AGB und Individualverträgen.....	188
Preisklauseln in Einkaufsverträgen.....	189
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf....	190
Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) .....	191
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung.....	87
Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen.....	192
Praxistag Lieferkette .....	193
Lieferkettengesetz (Teil 2) – Projektierung und Umsetzung ...	194
Menschenrechtsbeauftragter (LkSG).....	195
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz .....	196
Rechtssicher in der Lieferkette .....	197
Das internationale Einkaufsrecht.....	198
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache .....	249
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43
Verträge für agile Projekte .....	47

## RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEM EINKAUF

Rechtssicherheit bei der Beschaffung von F&E-Leistungen ...	199
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen .....	200
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG).....	201
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	202
Dienstleistungsverträge – Rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte .....	203
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf...204	
Rechtswissen für Softwareverträge.....	205
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für den Einkauf .....	206
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen .....	149
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	155
Einkaufsverträge für Investitionsgüter und Ersatzteile .....	207

## RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN UND ÖFFENTLICHE VERGABE

Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B .....	208
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB? .....	209
Architekten- und Ingenieurrecht für den Einkauf .....	210
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten .....	43
Aktuelles Vergaberecht in der Praxis.....	211
Verhandlungsverfahren: Rechts-Know-how für öffentliche Auftraggeber.....	212
Leistungsbeschreibung in der öffentlichen Beschaffung.....	213
Die Markterkundung als Garant für erfolgreiche öffentliche Beschaffung .....	214
Vergabe durch Sektorenauftraggeber – die SektVO in der Praxis .....	215
Aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern und Senate in der öffentlichen Beschaffung.....	216
Wertungskriterien im öffentlichen Vergabeverfahren .....	217

## RECHT IN LOGISTIK UND SCM

Logistik-Recht aktuell .....	236
Rechtsfragen Pharmedistik .....	237
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import .....	238
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen .....	239
Rechtsfragen Schienengüterverkehr .....	240





# 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:innen im Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

**METHODIK:** Vortrag, Fallbeispiele und Übungen

**SEMINARLEITUNG:** RA Dr. Jan Bohnstedt



## 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



- + Schuldrechtsreform 2022 inklusive
- + 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 181) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



08. – 09.04.2024  
 19. – 20.08.2024  
 17. – 18.10.2024  
 18. - 19.11.2024



HAMBURG  
 DÜSSELDORF  
 ONLINE  
 MÜNCHEN



352404003  
 352408002  
 382431016  
 352411036



zzgl.  
 MwSt.  
 1.495,-  
 1.495,-  
 1.395,-  
 1.495,-



### PRÄSENZ/ONLINE:

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



# 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:innen im 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](https://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 Rügepflichten
- › 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 180) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.06.2024  
25. – 26.09.2024  
11. – 12.11.2024



**NÜRNBERG**  
**ONLINE**  
**HAMBURG**



352406006  
382430926  
352411019



zzgl.  
MwSt.

**1.495,-**  
**1.395,-**  
**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# INTENSIVSEMINAR EINKAUFRECHT – 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 Sven Regula, RA Daniel Gößling oder RA Johannes Egelhof



## 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

### 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

### 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



### Inklusive Schuldrechtsreform 2022

- › Was der Einkauf wissen muss



### Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2“ (Seite 183) zu unserem Paketpreis.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



12. – 13.06.2024  
25. – 26.09.2024  
11. – 12.12.2024



WIESBADEN  
ONLINE  
STUTTGART



352406026  
382430925  
352412023



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.395,-  
1.495,-



### PRÄSENZ/ONLINE:

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





# 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 Sven Regula, RA Daniel Gößling oder RA Johannes Egelhof



[bme.de/rec-er2](https://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:innen 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



### Inklusive Schuldrechtsreform 2022

- › Was der Einkauf wissen muss



### Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht– Teil 1“ (Seite 182) zu unserem Paketpreis.



01. – 02.07.2024  
05. – 06.09.2024  
06. – 07.11.2024



STUTTGART  
ONLINE  
WIESBADEN



352407001  
382430903  
352411012



1.495,-  
1.395,-  
1.495,-



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



# DER MUSTERVERTRAG FÜR DEN EINKAUF

## HANDS ON: ARBEITEN AM KONKRETEN RAHMENVERTRAG FÜR DIREKTES MATERIAL

Ziel des Seminars ist es, Sie mit den Grundlagen des Rechts vertraut zu machen und Ihnen einen Überblick über das Vertragsrecht zu geben. Sie lernen, mögliche Risiken bei Abschluss und Durchführung eines Vertrages zu erkennen. Sie wissen, welche Klauseln unbedingt in Ihrem Vertrag enthalten sein müssen und welche zu vermeiden sind. Ferner sind in die Zeile darüber zu erkennen und diese zu umgehen.

Im Seminar wird ein beispielhafter, umfangreicher Einkaufsrahmenvertrag Stück für Stück gelesen und zu jeder Klausel dargestellt, welche Funktion diese hat und was der juristische Hintergrund ist. Sie lernen, Fallstricke zu erkennen und Alternativen zu formulieren. In Vertragsverhandlungen treten Sie so souveräner auf und gewinnen an Sicherheit in rechtlichen Auseinandersetzungen.

**ZIELGRUPPE:** Einkäufer:innen mit Verantwortung für direktes Material (Halbfabrikate, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe), die mit Rahmenverträgen befasst sind und zwei Tage konkret an einem beispielhaften Vertragstext arbeiten möchten

**METHODIK:** Anhand eines sehr umfangreichen Beispielvertrages werden alle relevanten Probleme des Vertragsrechts dargestellt, inklusive ihrer Lösung durch die entsprechende Musterformulierung.

**SEMINARLEITUNG:** RA Dr. Jan Bohnstedt



[bme.de/rec-dir](https://bme.de/rec-dir)

### SEMINARINHALTE

#### Grundlagen des Rechts – Sinn und Zweck von Einkaufsverträgen

- › Aufgaben eines Vertrages im Rahmen des Supply Chain Risk Management (SCRM)
- › Typische Inhalte und Unterschiede von Kaufverträgen, Werkverträgen, Werklieferverträgen
- › Probleme beim Vertragsschluss, vor allem bei eProcurement
- › Konkludentes Verhalten und Schweigen im Rechtsverkehr

#### Rahmenverträge

- › Verwaltung von Rahmenverträgen
- › Besondere Klauseln

#### Die Entstehung von Vertragsverhältnissen nach BGB

- › Internationale Handelsklauseln als Standardklauseln für ausgewählte rechtliche Probleme
- › Kündigung, Widerruf und Stornierung eines Auftrages

#### Umgang mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- › Musterverträge als AGB?
- › Sich widersprechende AGB und Abwehrklauseln

#### Der Inhalt und Aufbau eines Vertrages

- › Aufbau in konventioneller Struktur
- › Alternative Möglichkeiten: Modularer Aufbau, Visiolex

#### Vertragliche Haftung

- › Verhalten bei Qualitätsmängeln, Verzug etc.
- › Sicherung und Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen
- › Haftung für Mangelschaden, Mangelfolgeschaden und entgangenen Gewinn
- › Höhere Gewalt
- › Sicherheiten und Vertragsstrafen

#### Der Internationale Vertrag

- › Welches Recht gilt und in welchem Land muss man klagen?
- › Geeignete vertragliche Regelungen, um Probleme zu vermeiden



#### Arbeit an konkretem Vertragsmuster

Dabei lernen Sie:

- + welchen Spielraum Sie bei der Vertragsgestaltung haben und wann Vorsicht angezeigt ist.
- + was in einem Vertrag enthalten sein sollte und welche Regelungen besonders günstig sind.
- + wie Sie auf Leistungsstörungen juristisch richtig reagieren, um die Verfügbarkeit des Produktionsmaterials zu sichern.
- + wie Sie mit relevanten juristischen Fachbegriffen korrekt umgehen.
- + wie Sie sich auf Verhandlungen juristisch richtig vorbereiten, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.06.2024  
24. – 25.10.2024



STUTTGART  
ONLINE



352406031  
382431026



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.395,-



#### 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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# EFFEKTIVE VERTRAGSGESTALTUNG IM EINKAUF UND OPTIMALER UMGANG MIT AGB

## FOKUS AGB-RECHT UND STANDARDVERTRÄGE

AGB – nur ein Link zur Website oder das Kleingedruckte auf der Rückseite? Diese und andere Irrtümer zu AGB werden im Seminar aufgeklärt. Denn sobald vorformulierte Vertragsbedingungen oder Vertragsvorlagen genutzt werden, befindet man sich (oft unbewusst) im Geltungsbereich des strengen AGB-Rechts. Das Seminar beleuchtet daher praxisnah die Grundlagen der Gestaltung wirksamer Einkaufsbedingungen und Standardverträge im Einkauf. Ziel des Seminars ist es, anhand zahlreicher Formulierungshinweise und Praxistipps Nicht-Jurist:innen das Rüstzeug für eine interessengerechte und rechtssichere Gestaltung von Verträgen sowie die Einbeziehung und Durchsetzung von AGB zu vermitteln. Sie werden sensibilisiert für Regelungsfallen und Risiken im Zusammenhang mit der Verwendung unwirksamer AGB und Vertragsklauseln, insbesondere im Spannungsfeld zwischen sich widersprechenden Ein- und Verkaufsbedingungen.

**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](https://bme.de/rec-agb)

### SEMINARINHALTE

#### Einführung in das AGB-Recht

- › Gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „AGB-Inhaltsverzeichnisses“
- › Einkaufsbedingungen – die wichtigsten Klauseln
- › Anforderungen im B2B-Verkehr
- › Risiken unwirksamer AGB

#### Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfalle“ AGB

- › Ab wann greift das AGB-Recht?
- › Vorrang der Individualabrede
- › Wann liegt eine Individualabrede vor?
- › Sonderproblem: Aushandeln des Vertragsinhalts nach den Anforderungen der Rechtsprechung
- › Richtige Dokumentation und Nachweis des Aushandelns
- › Wie vermeidet man, unabsichtlich in den (nachteiligen) Geltungsbereich des AGB-Rechts zu gelangen?

#### Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB

- › Vermeidung überraschender Klauseln
- › Transparenzgebot
- › Allgemeine Leitlinien der Inhaltskontrolle
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Änderung von AGB während der Vertragslaufzeit

#### Einbeziehung von AGB im nationalen und internationalen Geschäftsverkehr

- › Wirksame Einbeziehung der AGB in Verträge
- › Wie setze ich meinen Geschäftspartner von den AGB in Kenntnis?
- › Drucktechnische Gestaltung der AGB
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr
- › Besonderheiten im Online-Verkehr

#### Kollision zwischen allgemeinen Ein- und Verkaufsbedingungen

- › Welche AGB gelten bei sich widersprechenden Ein- und Verkaufsbedingungen?

- › „Gesetz des letzten Wortes“ oder „Konsens-Dissens-Prinzip“ – Was greift?
- › Strategien zur Durchsetzung der eigenen Einkaufsbedingungen
- › Geltungs-, Ausschließlichkeits- und Abwehrklauseln
- › Lösungsansätze bei kollidierenden AGB
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr

#### Praxisrelevante Klauseln im Einkauf mit Erläuterungen und Formulierungshinweisen

- › Gewährleistung/Haftung
- › Lieferverpflichtung
- › Verzug
- › Vertragsstrafen
- › Mängelrüge
- › Qualitätskontrolle etc.

#### Richtiger Umgang mit Leistungsstörungen und Praxis-hinweise zur künftigen Vertragsgestaltung

#### Die Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts für den Einkauf

- › Ist ein Ausschluss des UN-Kaufrechts in den AGB immer sinnvoll?
- › Wie man die Vorteile des UN-Kaufrechts für den Einkauf nutzt

#### Fragerunde

- › Diskussion und Austausch



inkl. Informationen zum neuen Kaufrecht 2022



26.06.2024  
04.12.2024



**BONN**  
**MÜNCHEN**



352406040  
352412011



zzgl.  
MwSt.

**895,-**  
**895,-**



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr



# EINKAUFRECHT KOMPAKT

Das virtuelle Training gibt einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen des Vertragsrechts im Einkauf für Nicht-Jurist:innen. 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

**SEMINARLEITUNG:** RA Sebastian Herrmann und RA Martin Stange



## 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



inkl. Informationen zum neuen Kaufrecht 2022



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15. – 16.05.2024  
17. – 18.09.2024



ONLINE  
ONLINE



382430504  
382430914



zzgl.  
MwSt.

845,-  
845,-



ONLINE:  
1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen aus dem Bereich Einkauf, Qualitätssicherung

**METHODIK:** Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

**SEMINARLEITUNG:** RA Claudia Zwilling-Pinna

**Änderungen durch die Schuldrechtsreform 2022 werden berücksichtigt!**



[bme.de/rec-srr](https://www.bme.de/rec-srr)

### SEMINARINHALTE

#### Regelungen, die die Steuerung der Mängelrechte einleiten

- › Einhaltung der kaufmännischen Untersuchungs- und Rückpflicht 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



12.04.2024  
23.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430423  
382431029



zzgl.  
MwSt.

545,-  
545,-



ONLINE:  
09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



# HAFTUNGSKLAUSELN IN AGB UND INDIVIDUALVERTRÄGEN

## NACHTEILIGE HAFTUNGSREGELUNGEN ERKENNEN UND VORTEILHAFTE FORMULIERUNGEN ENTGEGENSETZEN

Nach einer Zusammenfassung der wesentlichen Grundlagen der vertraglichen und außervertraglichen Haftung nach deutschem Recht und den Einschränkungen durch das AGB-Recht werden Strukturen und der Aufbau üblicher Haftungsklauseln besprochen. Anhand von umfangreichen Praxisbeispielen, auch der Anbieterseite, werden einzelne Formulierungen systematisch durchleuchtet. Sie lernen, die inhaltlichen Ziele und die Bedeutung beispielhafter Haftungsklauseln der Anbieterseite zu erkennen. Sie werden in Übungen angeleitet, selbstständig Gegenformulierungen zu benachteiligenden Anbieterformulierungen zu entwickeln.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die über Grundkenntnisse im Vertragsrecht verfügen, Einkaufsverhandlungen führen und Vertragsinhalte selbstständig gestalten

**METHODIK:** Fachlicher Input, Praxisbeispiele, Übungen, Besprechung und Erarbeitung konkreter Klausel-Formulierungen

**SEMINARLEITUNG:** RA Claudia Zwilling-Pinna



### SEMINARINHALTE

#### Überblick über die vertragliche und außervertragliche Haftung nach BGB

- › System und Voraussetzung der Haftung für Pflichtverletzungen (Leistungsstörungen)
- › Unterscheidung zwischen verschuldensabhängiger/verschuldensunabhängiger Haftung
- › Haftung aus Garantien (Beschaffenheits-/Haltbarkeitsgarantie, andere übernommene Garantie)
- › Haftung aus unerlaubter Handlung und Produkthaftung
- › Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz
- › Haftung aus anderen Gründen (z.B. HaftpflichtG, UmwelthaftungsgG, Verletzung von Verkehrssicherungspflichten)

#### Umfang der Haftung

- › Einzelhaftung/Gesamthaftung
- › Ersatzfähiger Schaden
- › Schadensarten
- › Schadenspauschalen
- › Höchstgrenzen
- › Vertragsstrafen

#### Haftung für Dritte

- › Haftung für gesetzliche Vertreter und Organe
- › Haftung für Erfüllungsgehilfen
- › Haftung für Verrichtungsgehilfen

#### Verschuldensarten

- › Arglist
- › Vorsatz
- › Grobe Fahrlässigkeit
- › Leichte Fahrlässigkeit

#### Verjährung von Ansprüchen

- › Verkürzung von Verjährungsfristen
- › Verlängerung von Verjährungsfristen
- › Auswirkungen

#### Einfluss des AGB-Rechts auf Inhalte von Haftungsklauseln

- › Unterschiedliche Anforderungen an Haftungsklauseln in AGBs und in ausgehandelten Verträgen
- › Strenge Inhaltskontrolle
- › Transparenzgebot, Verbot überraschender Klauseln

#### Gesetzliche Verbote, die Einfluss auf Haftungs- und Verjährungsklauseln nehmen

- › Wichtige Regelungen, die Sie kennen sollten

#### Beispiele auftraggeberfreundlicher und anbieterfreundlicher Haftungsklauseln

- › Abgrenzung und Abgleich der Inhalte
- › Haftungsklauseln, die Ansprüche bei einzelnen Haftungsgründen regeln
- › Haftungsklauseln, die die Haftung allgemein regeln
- › Klauseln, die die gesetzlichen Verjährungsfristen verändern
- › Einfluss des Versicherungsschutzes des Auftragnehmers



- + Änderungen durch Schuldrechtsreform 2022 werden berücksichtigt
- + Hands on: Systematische Durchleuchtung von Haftungsklauseln
- + Umfangreiche Praxisbeispiele und hoher Praxisnutzen
- + Know-how zur selbstständigen Erstellung von vorteilhaften (Gegen-)Formulierungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22.04.2024  
20.11.2024



DÜSSELDORF  
STUTT GART



352404037  
352411043



zzgl.  
MwSt.

895,-  
895,-



PRÄSENZ:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Seminarteilnehmenden 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](https://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 Teilnehmenden 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.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



23.04.2024  
11.07.2024  
02.12.2024



NÜRNBERG  
ONLINE  
WIESBADEN



352404043  
382430710  
352412005



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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 Teilnehmenden Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

**SEMINARLEITUNG:** RA Marco Hero



### 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/Einzelvertrag
- › 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



- + Schuldrechtsreform 2022 inklusive
- + 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



16. – 17.04.2024  
28. – 29.08.2024  
18. – 19.11.2024



STUTTGART  
DÜSSELDORF  
HAMBURG



352404025  
352408008  
352411034



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)





# QUALITÄTSSICHERUNGSVEREINBARUNGEN (QSV)

Aufgrund der seit Jahren ständig wachsenden Zahl von Rückrufen sind alle Glieder der Lieferkette zukünftig in verstärktem Maße gezwungen, die Qualität der eigenen Produkte und die Qualität der beschafften Produkte abzusichern. Da das Gesetz nur ansatzweise Möglichkeiten bietet, qualitätssichernde Maßnahmen einzufordern, sind Qualitätssicherungsvereinbarungen die einzige Möglichkeit, Ansprüche auf vorbeugende Maßnahmen zu begründen. Ziel des Seminars ist deshalb, die Funktion von QSV bei der Schaffung eines Qualitätsbewusstseins zu beleuchten und dabei wesentliche Inhalte sowie Chancen und Risiken solcher Vereinbarungen darzustellen. Mit seiner mehr als 30-jährigen Praxiserfahrung thematisiert der Referent direkt die für Sie entscheidenden Punkte.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Qualitätswesen, Materialwirtschaft, Technik, Produktion, Recht sowie Vertrieb

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussionen, Fallbeispiele

**SEMINARLEITUNG:** RA Sven Regula



[bme.de/rec-qsv](https://bme.de/rec-qsv)

## SEMINARINHALTE

### Grundlagen QSV

- › Der rechtliche Rahmen
- › Die wichtigsten Regelungen

### Relevante Einkaufsfragen im Zusammenhang mit QSV

- › Welche Rechte hat der Einkauf bei Qualitätsmanagement ohne QSV?
- › Hat der Lieferant einen Anspruch auf Preiserhöhung, wenn die Kosten für Qualitätssicherung nach Auftragsvergabe steigen?
- › Ist es richtig, dass Ansprüche wegen der Verletzung einer Pflicht aus einer QSV unabhängig von der Gewährleistungszeit verjähren?
- › Welche Pflichten hat das einkaufende Unternehmen zu erfüllen, wenn die IATF 16949 zum Vertragsbestandteil gemacht wurde?

### Qualitätsmängel als wirtschaftliches und juristisches Problem

- › Das wirtschaftliche Problem von Qualitätsmängeln
- › Juristische Mittel zur Bewältigung von Qualitätsproblemen

### Wesen und Funktion der QSV

- › Wesen der QSV
- › Funktion von QSV

### QSV als AGB

- › QSV als AGB
- › QSV als Individualvereinbarung

### Wesentliche Inhalte und Risiken einer QSV

- › Welche Interessen verfolgt der Einkauf mit einer QSV?
- › Rechtliche Situation ohne QSV
- › Warum ein Lieferant auch ohne Abschluss einer QSV zur Einhaltung der DIN EN ISO 9001 verpflichtet sein kann
- › Rechtliche Situation mit QSV
- › Der Verzicht auf eine Wareneingangsprüfung kann gefährlich sein

### Erläuterung häufig verwendeter Qualitätssicherungsregelungen aus Sicht des Einkaufs

- › Gegenstand der Vereinbarungen
- › Verantwortung des Auftragnehmers

- › Untervergabe von Aufträgen
- › Qualitätssicherungssystem
- › Audits
- › Erstmusterprüfung
- › Änderungen
- › Informationspflichten
- › Dokumentationsaufbewahrungspflichten
- › Qualitätsstrategie
- › Ausgangsprüfungen
- › Eingangsuntersuchung
- › Risikoanalyse

### Besondere Qualitätsmerkmale, Prüf- und Prozessplanung

- › Qualitätsprüfung während der Entwicklung
- › Hohe Ausfallraten oder wiederholte Qualitätseinbuße
- › Sichere Prozessabläufe
- › Fehlerhafte Lieferungen
- › Mengensicherungskonzept

### Rechtsbehelfe wegen Nichteinhalten des Qualitätssicherungsverfahrens und wegen Verstößen gegen Mitwirkungspflichten

- › Vorgehensweise
- › Zu beachtende Aspekte

### Wesentliche Inhalte und Risiken von QSV aus der Sicht des Verkaufs

- › Sinn und Funktion von QSV aus der Sicht des Verkaufs
- › Welche Risiken können sich aus einer QSV für den Vertrieb ergeben?
- › Anmerkungen zu den bereits vorgestellten Qualitätssicherungsvereinbarungsklauseln aus der Sicht eines Lieferanten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11.10.2024



ONLINE



382431010



zzgl. MwSt.

845,-



ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# LIEFERKETTENGESETZ (TEIL 1) – ANFORDERUNGEN UND HANDLUNGSOPTIONEN

**ERWEITERTE PFLICHTEN UND HAFTUNG ENTLANG DER LIEFERKETTE – HANDLUNGSOPTIONEN AUS PRAKTISCH-STRATEGISCHER SICHT**

**Aktuelle Entwicklungen zum EU-Lieferkettengesetz werden berücksichtigt.**

Sei es durch das deutsche „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)“ (oft „Lieferkettengesetz“ genannt), das am 01.01.2023 in Kraft getreten ist, sei es durch strengeres EU-Recht oder womöglich durch künftige Fälle vor den Gerichten: Der Countdown läuft. Die Verantwortung von Unternehmen für die Einhaltung von Menschenrechten sowie menschenrechtsrelevanten ökologischen Bedingungen entlang der Lieferkette ist zementiert. Dies ist eine Herausforderung für alle Unternehmen, die ihren Geschäftssitz/eine Zweigniederlassung im Inland haben; auch für solche, die keine direkten vertraglichen Beziehungen zu Lieferanten aus Ländern haben, deren Standards zweifelhaft sind, die aber ihre Lieferkette und die ihrer Zulieferer nicht kennen. Als Schnittstelle zu den Lieferanten ist vor allem der Einkauf im Rahmen seines Risikomanagements gefordert. Unmittelbare Zulieferer sind in das eigene Risikomanagement zu integrieren. Zu der vertraglichen Weitergabe einzelner Sorgfaltspflichten kommt auch die Abstimmung von Präventivmaßnahmen. Die Umsetzung ist eine Mammut-Aufgabe, der Sie sich so bald wie möglich annehmen sollten. Es geht darum, Transparenz in der Lieferkette zu schaffen, laufende Verträge auf den Prüfstand zu stellen, bestehende Lieferanten zu entwickeln und ggf. neue zu finden. In diesem Seminar erhalten Sie neben Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen wertvolle Handlungsempfehlungen, wie Sie aus einkäuferisch-strategischer Sicht jetzt sinnvoll agieren und sich praktisch den neuen Gegebenheiten stellen.

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

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** RA Claudia Zwilling-Pinna, Holger Rogge

**Sie sparen 395,- €!**

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit Teil 2 (Seite 194) zum Paketpreis!



[bme.de/rec-lkg](https://bme.de/rec-lkg)

## SEMINARINHALTE

### Neue Pflichten und Folgen bei Nichteinhaltung

- Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen und solche, die aufgrund des Gesetzes geschaffen werden müssen
- Rechtslage bis zum Inkrafttreten des „Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes“ (LkSG)
- Was machen andere Länder?
- Einfluss der EU-Gesetzgebung auf das deutsche Gesetz
- Sorgfaltspflichten und Kontrollpflichten
- Haftungserweiterung und Haftungsfragen
- Einzelne Befugnisse des BAFA
- Zwangsgeld und Bußgeld
- Vergabesperre (öffentliches Auftragswesen)

### Auswirkungen auf das Vertragsumfeld

- Erweiterung der vertraglichen Pflichtenkreise der unmittelbaren Zulieferer
- Auditierungen
- Geeigneter Ort für notwendige Vereinbarungen muss herausgearbeitet werden
- Einfluss des auf den jeweiligen Vertrag geltenden Vertragsrechts

### Umsetzung von Maßnahmen bei bestehenden Lieferanten

- Anpassung laufender Verträge
- Offenlegungspflichten der Zulieferer
- Rechtliche Möglichkeiten, sich von „nicht-konformen“ Lieferanten zu trennen
- Können Zulieferer zur Einhaltung aufgestellter Regelungen vertraglich „gezwungen“ werden?

### Auswirkungen auf den Einkauf und die Lieferantenstrategie

- Wie können Sie sich auf die neuen Gegebenheiten einrichten?
- Welche Auswirkungen hat das Gesetz auf Ihre Beschaffungsstrategie?
- Umgang mit Lieferantenstrategien

### Organisatorischer Handlungsbedarf

- Welche Auswirkungen hat das Gesetz auf die Beschaffungsorganisation?
- Welche Kompetenzen werden benötigt?
- Zukünftige Anforderungen an Organisation und Mitarbeiter:innen
- Welche neuen Prozesse sind zu implementieren?
- Dokumentation, Berichterstattung, Veröffentlichung

### Risiken entlang der Lieferkette erkennen

- Analyse von Risiken entlang der Lieferkette
- Präventionsmaßnahmen
- Umgang mit „nicht-konformen“ Lieferanten: Ersetzen oder entwickeln?

### Lieferantenentwicklung: CSR-/Nachhaltigkeitsmanagement beim Lieferanten verbessern

- Was werden die zukünftigen Standards sein?

### Praktischer Ansatz zur Umsetzung einer gesetzeskonformen Beschaffung

- Handlungsoptionen
- Timeline und Projektplanung zur Implementierung



08. – 09.04.2024  
18. – 19.06.2024  
21. – 22.10.2024  
09. – 10.12.2024



FRANKFURT  
ONLINE  
ONLINE  
STUTT GART



352404002  
382430619  
382431020  
352412016



1.495,-  
1.395,-  
1.395,-  
1.495,-



**PRÄSENZ:**  
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr  
**ONLINE:**  
1. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr  
2. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# PRAXISTAG LIEFERKETTENGESETZ

**Fokus Mittelstand**

Das „Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten“ (LkSG) betrifft seit dem 1. Januar 2024 auch schon Unternehmen ab 1000 Mitarbeiter:innen. Damit wird die Einhaltung von Standards bei sozialen Rahmenbedingungen und Umweltaspekten entlang der Wertschöpfungskette verpflichtend. Früher als von vielen erwartet werden auch kleinere Unternehmen betroffen sein, denn als Zulieferer für große Vertragspartner sind auch sie Teil einer Lieferkette. Noch weitreichender als das deutsche Gesetz wird die EU-Richtlinie ausfallen. Höchste Zeit also, sich mit den Themen Lieferantenmonitoring, Risikomanagement und Supply Chain Visibility auseinanderzusetzen. Auf dem „Praxistag Lieferkettengesetz“ stellen Praktiker ihre Maßnahmen in Organisation, Lieferanten- und Risikomanagement sowie Nachhaltigkeit vor, die sie umgesetzt haben, um den Vorgaben des Gesetzes gerecht zu werden.

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

**METHODIK:** Praxisvorträge

[bme.de/praxistag-lieferkette](https://bme.de/praxistag-lieferkette)

## INHALTE

- › **Aktivitäten der BME-Fachgruppen zum LkSG**  
Alexander Grimm, BME e.V.
- › **Transparenz und Risikobewertung der vorgelagerten Supply Chain**  
Mike Weinerowski,  
Procurement Jokey Group, Jokey SE
- › **Mit Systematik und Konsequenz zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht in globalen Lieferketten**  
Christopher Haas,  
Geschäftsführer, Haas & Co. Magnettechnik GmbH
- › **Anwenderbericht LkSG: Von der Risikoanalyse zur Planung und Umsetzung von angemessenen Maßnahmen**  
Harald Nitschinger,  
Co-Founder & Managing Director, Prewave GmbH
- › **Umsetzung der LkSG-Anforderungen bei nicht (direkt) betroffenen mittelständischen Unternehmen**  
Thorsten Verheyden,  
Leitung Strategischer Einkauf/Prokurist,  
WISKA Hoppmann GmbH
- › **Maßnahmen im Sinne des LkSG bei der Lieferantenentwicklung**  
Chris Groger,  
Head of SCM Material Module Integration, Carl Zeiss SMT
- › **Das LkSG im Kontext mit asiatischen Lieferanten**  
Dr. Jens Kuschke,  
Head of Project Purchasing, ANDRITZ Separation GmbH
- › **Das LkSG im Kontext der europäischen Richtlinie**  
Prof. Dr. Alexander-Nikolai Sandkamp,  
Juniorprofessor für Volkswirtschaftslehre,  
insbesondere Quantitative Außenhandelsforschung,  
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und  
Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW)

**%****Sie sparen 195,- €!**

Buchen Sie diesen Praxistag gemeinsam mit dem Seminar „Lieferkettengesetz (Teil 1)“ (Seite 192) zum Paketpreis!



20.06.2024



ONLINE



382430634

zzgl.  
MwSt.

595,-

ONLINE:  
09.30 – 16.00 Uhr

06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de



# LIEFERKETTENGESETZ (TEIL 2) – PROJEKTIERUNG UND UMSETZUNG

## LKSG-PROJEKT PLANEN UND UMSETZEN SOWIE HÜRDEN IM LAUFENDEN PROJEKT ÜBERWINDEN

Sie haben sich bereits mit den rechtlichen Hintergründen des deutschen Lieferkettengesetzes (LkSG) vertraut gemacht und wissen, was das LkSG von Ihnen verlangt (bspw. durch unser BME-Seminar „Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen“ (Seite 192). Nun stellen Sie sich die Frage, wie Sie alle geforderten Maßnahmen umsetzen? Dann ist dieses Seminar genau das richtige für Sie. Sie bereiten sich auf die Projektierung und Umsetzung vor und erfahren, welche konkreten Schritte notwendig sind, um gesetzeskonform zu handeln. Alle, die bereits mit der Umsetzung begonnen haben, erfahren außerdem, wie sie ihre Vorgehensweise effizienter gestalten und mögliche Schwierigkeiten schneller überwinden.

**ZIELGRUPPE:** Projektleitung und Umsetzungsverantwortliche für das LkSG, insbesondere Einkaufsleitung, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Risikomanagement, Qualitätsmanagement, Global Sourcing und Warengruppenmanagement. Aufgrund der strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Geschäftsführung und Vorstände interessant.

**Voraussetzung:** Kenntnis der Hintergründe des Gesetzes und seiner Forderungen an das Unternehmen (Inhalte des BME-Seminars „Lieferkettengesetz (Teil 1) – Anforderungen und Handlungsoptionen“, Seite 192, oder vergleichbar)

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Holger Rogge



### SEMINARINHALTE

#### Status quo – kurzes Warm-up

- › Hintergründe des Gesetzes (LkSG) und dessen Auswirkungen

#### Grundsatzklärung im Rahmen des LkSG

- › Gesetzliche Verpflichtung zur Abgabe einer Grundsatzklärung
- › Hintergründe und Aufbau
- › Zuständigkeiten im Unternehmen

#### Risikoanalyse

- › Potenzielle Risiken identifizieren und bewerten
- › Priorisierung
- › Möglichkeiten und Maßnahmen durch eigene Bearbeitung oder den Einsatz marktrelevanter Tools und Services

#### Präventivmaßnahmen

- › Adaption der Beschaffungs-, Lieferanten- und Warengruppenstrategien
- › Umsetzung der Strategien in die Praxis (Aufbau- und Ablauforganisation)
- › Anpassung von bestehenden Verträgen durch Abschluss einer geeigneten Vereinbarung mit aktiven Lieferanten

#### Projekt- und Kontrollmaßnahmen

- › Projektarbeit mit betroffenen (unmittelbaren) Lieferanten
- › Kontrollmaßnahmen zur Fortschrittskontrolle definieren, einführen und betreiben

#### Abstell- bzw. Abhilfemaßnahmen

- › Umsetzung der Ergebnisse aus den Projekt-/Kontrollmaßnahmen
- › Vorgehen bei „unkooperativen“ Lieferanten
- › Umgang mit besonderen Herausforderungen (Black Boxes, Betriebsgeheimnisse, Informationsbrüche etc.)

#### Beschwerdeverfahren

- › Design und Aufbau eines aktiven Beschwerdeverfahrens (Ablaufplanung)
- › Implementierung des Verfahrens in die Organisation
- › Freischaltung und Betrieb des Beschwerdeverfahrens (mit Dashboardfunktion)

#### Dokumentation

- › Aufbau eines internen Dokumentationsverfahrens
- › Implementierung in die firmeneigene Mediathek
- › Aufbau einer Schnittstelle zur BAFA (Meldepflicht über Formulare)

#### Definition und Bedeutung des Menschenrechtsbeauftragten im Unternehmen

- › Notwendigkeit zur Benennung eines Menschenrechtsbeauftragten
- › Bedeutung und Aufgabenstellung

#### Projektplanung

- › Ressourcenplanung
- › Definition der Schnittstellen
- › Zeit- und Budgetplanung
- › Meilensteinplanung
- › Projektorganisation
- › Kommunikation und Reporting

%

#### Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit Teil 1 (Seite 192) zum Paketpreis!

📅	📍	🔑	€ <sup>zzgl. MwSt.</sup>	🕒
15. – 16.07.2024	STUTTGART	352407018	1.495,-	<b>PRÄSENZ:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr  <b>ONLINE:</b> 1. – 2. Tag: 10.00 – 17.00 Uhr
11. – 12.11.2024	ONLINE	382431107	1.395,-	



# MENSCHENRECHTSBEAUFTRAGTER (LkSG)

## VORBEREITUNGS- UND WEITERBILDUNGSSEMINAR

Mit dem LkSG (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz) haben Unternehmen seit 2023 weitreichende Pflichten. Es gilt, den eigenen Geschäftsbereich und die Lieferketten in Bezug auf Menschenrechte und Umweltschutz gesetzeskonform aufzustellen. Dabei empfiehlt der Gesetzgeber, die Funktion eines Menschenrechtsbeauftragten oder eines entsprechenden Gremiums zu implementieren. In diesem Seminar erhalten Sie grundlegendes Wissen rund um die Funktion des Menschenrechtsbeauftragten und erhalten Ansätze dafür, wie man sich im Unternehmen diesbezüglich organisiert. Sie erhalten eine Guideline, was ein Menschenrechtsbeauftragter tun (oder auch lassen) sollte, damit alle Aufgaben und Pflichten ordnungsgemäß erfüllt werden.

**ZIELGRUPPE:** Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus CSR, Compliance, Einkauf und Qualitäts-Management, an Projektmitarbeiter:innen, Nachhaltigkeitsbeauftragte und/oder Personen, die die Funktion des Menschenrechtsbeauftragten übernehmen sollen oder übernommen haben. Ebenso richtet es sich an Unternehmensverantwortliche, die Interesse oder eine Mitwirkungspflicht im Bereich LkSG haben (Bsp. Personalabteilung etc.).

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Holger Rogge



[bme.de/rec-mrb](https://bme.de/rec-mrb)

### SEMINARINHALTE

#### Hintergründe und Historie zum LkSG

- › Wie ist das Gesetz entstanden?
- › Welches Ziel verfolgt das Gesetz?
- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Information zum Status der angekündigten Verordnung zum Europäischen Lieferkettengesetz

#### Abgrenzung Lieferkette zum eigenen Geschäftsbereich

- › Definition und Erläuterung „Eigener Geschäftsbereich“
- › Abgrenzung zur „Lieferkette“

#### Wie verändern sich die Aufgaben nach Umsetzung des Projektes im Tagesgeschäft?

- › Aufgaben im „ongoing business“

#### Anforderungen und Aufgaben an den Menschenrechtsbeauftragten

##### ... im Projekt

- › Schnittstellen
- › Projektorganisation
- › Zuständigkeiten
- › Haftungsfragen

##### ... zu bewältigende Aufgaben (Auszug)

- › Grundsaterklärung
- › Risiko-Management
- › Risikoanalyse
- › Präventivmaßnahmen
- › Abhilfemaßnahmen
- › Beschwerdeverfahren
- › Dokumentations- und Berichtspflichten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17.07.2024  
19.11.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352407022  
382431123



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
10.00 – 17.00 Uhr

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17.04.2024  
07.10.2024



ONLINE  
DÜSSELDORF



382430414  
352410002



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



# 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



AKTUALISIERT

 [bme.de/rec-cor](https://bme.de/rec-cor)

### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



14.06.2024  
14.11.2024



ONLINE  
ONLINE



382430615  
382431109



zzgl.  
MwSt.

545,-  
545,-



ONLINE:  
09.00 – 13.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# DAS INTERNATIONALE EINKAUFRECHT

## 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-Jurist:innen 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:innen interessant.

**METHODIK:** Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten, Musterformulierungen

**SEMINARLEITUNG:** RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



### 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

inkl. Informationen zum neuen Kaufrecht 2022



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
24. – 25.09.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430419  
352409037



zzgl.  
MwSt.

845,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ:

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

#### ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr





# RECHTSSICHERHEIT BEI DER BESCHAFFUNG VON F&E-LEISTUNGEN

## OB FORSCHUNGSEINRICHTUNG ODER ZULIEFERER: DIE BEAUFTRAGUNG MIT FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSLEISTUNGEN HAT EIGENE GESETZE

Verbesserungen an bestehenden Produkten oder die Neuentwicklung von Produkten sind genauso ein fundamentaler Faktor für den Erfolg eines Unternehmens wie Quantensprünge bei der Produktion, die essenzielle Vorteile gegenüber Wettbewerbern generieren. Mit entsprechenden Forschungs- und Entwicklungsleistungen (F&E) werden nicht nur Universitäten, Forschungseinrichtungen oder Ingenieurbüros beauftragt; der häufigste Fall ist vielmehr, dass Weiterentwicklungen gemeinsam mit Lieferanten wertvolle Innovationen an Produkten oder bei Herstellungsprozessen ermöglichen.

Das Seminar gibt allen, die mit Forschungs- und Entwicklungsleistungen zu tun haben, das für die Planung und Beauftragung notwendige juristische Handwerkszeug, damit ein Forschungs- und/oder Entwicklungsprojekt möglichst rechtssicher umgesetzt werden kann. Es werden unter anderem Regelungen zum Know-how-Schutz besprochen und geklärt, wie Verantwortlichkeiten auf den Lieferanten übertragen werden können.

**ZIELGRUPPE:** Einkäufer:innen, in deren Zuständigkeitsbereich Forschungs- und Entwicklungsthemen fallen, z.B. aufgrund der Zusammenarbeit mit Zulieferern; außerdem Fach- und Führungskräfte in betriebsinternen Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. Das Seminar berücksichtigt keine IT-/Softwareentwicklung.

**METHODIK:** Vermittlung der rechtlichen Grundlagen und zwingender/fakultativer Inhalte für Forschungs- und Entwicklungsverträge, Praxisbeispiele, Arbeit mit Musterverträgen

**SEMINARLEITUNG:** RA Martin Neupert oder RA Johannes Egelhof



### SEMINARINHALTE

#### Grundlagen und Fallgruppen

- › Unterschied und Verhältnis zwischen Forschung und Entwicklung
- › Vertragstyp: Werkvertrag und/oder Dienstvertrag
- › Vertragspartner: Forschungseinrichtung
- › Vertragspartner: Ingenieurbüro
- › Vertragspartner: Zulieferer und Dienstleister

#### Stolpersteine

- › Kartellrecht: Zusammenarbeit mit Wettbewerbern und Freistellung nach EU-Recht
- › Grenzüberschreitende Beauftragung von Forschungs- und Entwicklungsleistungen
- › Geheimhaltung

#### Forschungs- und Entwicklungsvertrag, Regelungsgehalt

- › Definition der Zielstellung
- › Fokus: Wirtschaftliche Nutzbarkeit der Ergebnisse
- › Durchführung und Meilensteine
- › Gestaltung der Vergütung
- › Schutzrechte: Funktion und Nutzung
- › Abschluss und Abnahme

#### Haftung und Rechtsfolgen bei Verfehlung der Ziele

- › Beendigung und Kündigung
- › Haftung bei Forschungsvertrag
- › Haftung bei Entwicklungsvertrag
- › Schwerpunkte: Material-, Zeichnungs- und Systemverantwortung
- › Durchsetzung von Ansprüchen

#### WORKSHOP

- › Vertragsmuster für Forschungsleistungen
- › Vertragsmuster für Entwicklungsleistungen
- › Typische Anlagen zu den Verträgen
- › Rückfragen und Diskussion der Erfahrungen der Seminarteilnehmenden



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



26.06.2024  
08.11.2024



ONLINE  
WIESBADEN



382430629  
352411017



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



## 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 Arbeitnehmerentendegesetz
- › 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 201) zu unserem Paketpreis.

			zzgl. MwSt.	
10.06.2024	STUTTGART	352406017	895,-	<b>PRÄSENZ:</b> 09.00 – 17.00 Uhr  <b>ONLINE:</b> 09.00 – 16.00 Uhr
05.09.2024	ONLINE	382430904	845,-	
05.11.2024	DÜSSELDORF	352411006	895,-	



# 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:innen aus dem Personalwesen

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisfälle, Checklisten, Diskussion, aktuelle Rechtsprechung

**SEMINARLEITUNG:** RA Claudia Zwilling-Pinna



### 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 Arbeitnehmerrentsdegesetz
- › 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 200) zu unserem Paketpreis.

			zzgl. MwSt.	
11.06.2024	STUTTGART	352406022	895,-	<b>PRÄSENZ:</b> 09.00 – 17.00 Uhr
06.09.2024	ONLINE	382430905	845,-	
06.11.2024	DÜSSELDORF	352411010	895,-	
				<b>ONLINE:</b> 09.00 – 16.00 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 135).



### 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

- › Einfluss auf Haftungsklauseln bei Einsatz Allgemeiner Geschäftsbedingungen
- › Versicherbare Risiken, Deckungssummen
- › Vertragslaufzeit, Kündigung
- › Wege der Streitbeilegung



- + Hohe Praxisnähe der Referentin
- + Umfangreiche Dokumentation
- + Checkliste über die wesentlichen Vertragsinhalte
- + Einbindung einzelner Vertragsbeispiele

#### 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
- › Gewährleistung bei mangelhafter Dienstleistungserbringung?
- › Möglichkeiten/Risiken der Begrenzung der Haftung

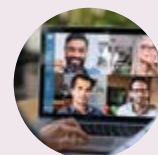


ANÜ-Verträge sowie sozialversicherungs- und gewerberechtliche Fragestellungen werden in diesem Seminar nicht behandelt. Dazu bieten wir Ihnen die Seminare „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz“ (Seite 199) und „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (Seite 198).

Jetzt auch als **Online-Training:**

#### Dienstleistungsverträge – Rechtliche Grundlagen und Tipps für Abschluss und Inhalte

Mehr Informationen auf Seite 201 oder unter [bme.de/rec-dlv](http://bme.de/rec-dlv)



09. – 10.04.2024  
27. – 28.08.2024  
18. – 19.11.2024



KÖLN  
HAMBURG  
FRANKFURT



352404005  
352408007  
352411033



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



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



# 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:innen in 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 Teilnehmenden erörtert werden, Besprechung von Beispielen und Ihren Fragen; kurze Pausen zwischen den Themenkreisen

**SEMINARLEITUNG:** RA Claudia Zwilling-Pinna



[bme.de/rec-dlvv](https://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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



16.05.2024  
24.09.2024



ONLINE  
ONLINE



382430505  
382430923



zzgl.  
MwSt.

845,-  
845,-



ONLINE:  
09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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:innen 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 „viraler 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



26.06.2024  
20.11.2024



ONLINE  
ONLINE



382430628  
382431115



845,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen, die Software oder komplexe IT-Leistungen beschaffen, Mitarbeiter:innen, die für Entwicklungsaufträge mit Softwareelementen verantwortlich sind sowie IT-Leitung und Mitarbeiter:innen 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



## 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-Spezialist:innen
- › 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 202).



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



07. – 08.11.2024



MANNHEIM



352411014



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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:innen bei der Vergabe von Hardware-Wartung und Software-Pflege an externe IT-Dienstleister:innen (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 Zusage, 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/Wartungsfenstern
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



16. – 17.04.2024  
04. – 05.12.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352404023  
382431204



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.395,-



#### PRÄSENZ/ONLINE:

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





# EINKAUFVERTRÄGE 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 Ersatzteileinkauf 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](https://www.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



05. – 06.11.2024



STUTTGART



352411007



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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



# 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25. – 26.04.2024  
 13. – 14.06.2024  
 19. – 20.08.2024  
 26. – 27.09.2024  
 21. – 22.11.2024



ONLINE  
 HAMBURG  
 DÜSSELDORF  
 ONLINE  
 MAINZ



382430421  
 352406027  
 352408001  
 382430927  
 352412014



1.395,-  
 1.495,-  
 1.495,-  
 1.395,-  
 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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Vertragsmusters 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09. – 10.04.2024  
16. – 17.09.2024



**MANNHEIM**  
**KASSEL**



352404006  
352409024



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# ARCHITEKTEN- UND INGENIEURRECHT FÜR DEN EINKAUF

## VERGÜTUNGSRECHT NACH HOAI UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DES EUGH-URTEILS

Die im Bereich Baubeschaffung tätigen Einkäufer:innen und Projektleiter:innen 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 nach dem Urteil des EuGH vom 04.07.2019?



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



02. – 03.07.2024  
14. – 15.11.2024



STUTTGART  
HAMBURG



352407003  
352411029



1.495,-  
1.495,-  
zzgl. MwSt.



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



# 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:innen 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25.06.2024  
29.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430626  
382431028



245,-  
245,-



ONLINE:  
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Teilnehmenden, 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



13.06.2024  
03.12.2024



ONLINE  
ONLINE



382430614  
382431202



zzgl.  
MwSt.

245,-  
245,-



ONLINE:  
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:innen und Mitarbeiter:innen 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 Siedenberg



## 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
12.04.2024	ONLINE		382430408	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
03.09.2024	ONLINE		382430901	
08.11.2024	ONLINE		382431105	
			245,-	
			245,-	
			245,-	



# 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 Teilnehmenden. Die Veranstaltung folgt dem Motto „aus der Praxis, mit der Praxis, für die Praxis!“.

**SEMINARLEITUNG:** Dr. Moritz Philipp Koch



## 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 Teilnehmenden



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

17.05.2024	ONLINE	382430506	245,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
08.10.2024	ONLINE	382431004	245,-	





# 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:innen und Mitarbeiter:innen 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](https://www.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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



26.04.2024  
20.08.2024  
19.11.2024



ONLINE  
ONLINE  
ONLINE



382430422  
382430804  
382431113



zzgl.  
MwSt.

245,-  
245,-  
245,-



ONLINE:  
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)



# 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:innen und Mitarbeiter:innen 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



### 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
10.07.2024	ONLINE		245,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
10.12.2024	ONLINE		245,-	
		382430709		
		382431208		



# 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:innen und Mitarbeiter:innen 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



[bme.de/rec-woef](https://bme.de/rec-woef)

## 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03.06.2024  
14.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430601  
382430920



zzgl.  
MwSt.

245,-  
245,-



ONLINE:  
09.00 – 12.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](https://www.bme-akademie.de)

# LOGISTIK UND SCM

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Logistik und Supply Management für Neu- und Quereinsteiger:innen.....	219
Vom klassischen Einkauf zum digitalen Supply Chain Management.....	220
BME-Masterclass: Risikomanagement: Einkauf & SCM.....	221
Resilienz für Ihre Lieferkette.....	222
Prozessoptimierung in der Logistik.....	223
Lean Logistics.....	224
Wertstromanalyse und -design.....	225
Logistik- und Supply Chain Controlling.....	226
Outsourcing von Logistik-Dienstleistungen.....	227
In Einkauf und Logistik besser verhandeln.....	100

## BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER

Materialdisposition und Bestandscontrolling.....	228
Fortschrittliches Bestandsmanagement.....	229
SAP S/4HANA im Einkauf.....	37
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleitung.....	230
Effiziente Lagerprozesse aus operativer Sicht.....	231
Verpackungswissen für Einkauf und Logistik.....	162

## TRANSPORT UND ZOLL

Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger:innen.....	232
Einkauf von Frachten – klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien.....	233
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen.....	234
Profitabel mit Speditionen verhandeln.....	235
Logistik-Recht aktuell.....	236
Rechtsfragen Pharmalogistik.....	237
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	238
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen.....	239
Rechtsfragen Schienengüterverkehr.....	240





# LOGISTIK UND SUPPLY MANAGEMENT FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER:INNEN

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:innen aus anderen betrieblichen Bereichen, die sich einen Überblick über Logistik und Supply Management verschaffen möchten.

**METHODIK:** Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Fallstudien

**SEMINARLEITUNG:** Dr. Andreas Glas



[bme.de/log-bas](https://bme.de/log-bas)

## SEMINARINHALTE

### Logistik und Supply Management

- › Der Logistikbegriff und weitere wichtige Begrifflichkeiten
- › Logistik – Supply (Chain) Management – Materialwirtschaft: Abgrenzung und Überschneidungen
- › Bedeutung der Logistik im Gesamtkontext des Unternehmens
- › Ziele und Aufgaben der Logistik
- › Übliche Kostenblöcke

### Verschiedene Logistikbereiche und -prozesse

- › Beschaffungslogistik
  - Potenziale in der Lieferantenbeziehung heben
  - Aufgaben und Ziele
  - Prozesse der Beschaffungslogistik
  - Dispositionsverfahren
  - Bestellmengenoptimierung
  - Bull-Whip-Effekt
- › Produktionslogistik
  - Kundenwünsche erfüllen, Komplexität managen
  - Aufgaben und Ziele
  - Produktionsplanung und -steuerung
  - Lean Management/KANBAN
  - JIT/JIS
- › Distributionslogistik und Lagerlogistik
  - Prozesse optimieren, Kosten senken
  - Aufgaben, Ziele, Prozesse
  - Zentrale und dezentrale Konzepte
  - Lagerkonzepte/-systeme
  - Lagerorganisation und -technik

### IT-Systeme und Technik

- Ohne IT geht nichts
- › Einsatz von ERP
  - › Warenwirtschaftssystem
  - › Lagerverwaltungssystem
  - › Stammdatenmanagement

### Grundlagen des Logistik-Controllings

- › Performance messen und verbessern
- › Strategisches vs. operatives Logistik-Controlling
- › Typische Kennzahlen
- › Kennzahlensysteme
- › Benchmarking
- › Risikomanagement

### Internes und externes Schnittstellenmanagement

- Die Logistik als interner Business-Partner: gegenseitiges Verständnis schaffen – Reibungsverluste minimieren
- › Zusammenarbeit mit Einkauf, Verkauf, Produktion und externen Dienstleistern
  - › Ausschreibungsmanagement
  - › Beziehungsmanagement – Partnerschaft auf Augenhöhe?

### Exkurs: Logistik 4.0 – Megatrends und ihre Auswirkungen

- Alles nur heiße Luft? – ausgewählte Anwendungsbeispiele in der Praxis
- › Einfluss des technischen Fortschritts und Industrie 4.0
    - RFID & Co. – Tracking & Tracing
    - Big Data, Internet of Things (IoT), Digitalisierung, 3D-Druck
    - Drohnen, fahrerlose Transportsysteme
    - Maschine-zu-Maschine-Kommunikation
  - › Auswirkungen auf die Supply Chain der Zukunft



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2024  
18. – 19.11.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430611  
352411031



1.395,-  
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



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



## 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:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



21. – 22.11.2024



NÜRNBERG



352411045



1.495,-  
zzgl. MwSt.



PRÄSENZ/ONLINE:

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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



# 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](https://www.bme.de/risiko-einkauf-scm)



### INHALTE

#### Tag 1 – moderne Methoden & Tools im Risikomanagement

- Risikoerfassung & Risikosteuerung
- Resilienz in der Lieferkette
- Prozesse & Organisation
- Methoden – Tools – Softwareunterstützung
- Projektbeispiele für Einkauf, SCM, Bedarfsplanung



#### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



18. – 19.06.2024  
21. – 22.11.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382410602  
382411101



zzgl.  
MwSt.  
1.495,-  
1.595,-



Alle Seminare auch Inhouse buchbar

@ [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de)



[www.bme.de/risiko-einkauf-scm](https://www.bme.de/risiko-einkauf-scm)



# 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



### 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

#### 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

#### 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.04.2024  
02. – 03.09.2024



ONLINE  
KÖLN



382430406  
352409003



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-



#### 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 Mitarbeiter:innen 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, Kira Schmelzpfenning



 [bme.de/log-pzo](https://bme.de/log-pzo)

### SEMINARINHALTE

#### Herausforderungen und Prinzipien der Prozessoptimierung

- › Diskussion der Herausforderungen in der Praxis
- › Stakeholderanalyse und Einbezug von Mitarbeiter:innen
- › 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-Prozessfassung
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.06.2024  
05. – 06.11.2024



**HANNOVER  
ONLINE**



352406028  
382431102



**1.495,-  
1.395,-**



#### PRÄSENZ/ONLINE:

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



# LEAN LOGISTICS

## EINFÜHRUNG, UMSETZUNG UND KONTINUIERLICHE NUTZUNG VON LEAN MANAGEMENT IN DER LOGISTIK

In diesem Seminar werden die Grundlagen des Lean Managements erörtert, die Herausforderungen bei der praktischen Nutzung in der Logistik diskutiert und anhand von Praxisbeispielen sowohl die Werkzeuge als auch die Ansätze zur nachhaltigen Einführung in einem Unternehmen vermittelt. Im Rahmen von Planspielen und Übungen erleben Sie hautnah das Resultat von Prozessverbesserungen in der Logistik durch den Einsatz von Lean-Management-Methoden.

**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, Kira Schmeltzpfenning  
Praxisbeispiel: Hanns-Georg Rybak, Supply Chain Manager, 3M



[bme.de/log-lea](https://bme.de/log-lea)

### SEMINARINHALTE

#### Prinzipien und Denkweisen des Lean Managements

- › Verständnis über die Grundprinzipien des Lean Managements
- › Lean Management und der Transfer auf die Logistik
- › Möglichkeiten zur Erarbeitung schlanker Optimierungskonzepte

#### Lean-Logistics-Werkzeugkoffer

- › mit favorisierten Lean-Methoden und Instrumenten für die Logistik
- › Konzepte zur Erhöhung der Wertschöpfung wie z.B. Muda, Kaizen, PDCA, KVP
- › Standardisierung z.B. durch 5S, Arbeitsplatzbeschreibungen, One-Point-Lessons
- › Steuerungskonzepte wie z.B. Pull-Steuerung, Kanban, Milk-Run, Supermarkt, One-Piece-Flow etc.

#### Den Unternehmenskulturwandel gestalten

- › Herausforderungen im Change-Prozess
- › Dos and Don'ts bei der Einführung von Lean in der Logistik
- › Implementierung von Lean Warehousing

#### Praxis Praxis Praxis: Lean-Logistics-Planspiele, praxisnahe Übungen und Fallstudien

- › Erarbeitung von Lean-Methoden und Instrumenten
- › Viele Beispiele aus der Unternehmenspraxis



#### Praxisbeispiel 3M

Hanns-Georg Rybak, Supply Chain Manager, 3M

- + Lean Management bei 3M in Distribution und Transport
- + Angewandte Methoden: Drum Buffer Rope und Level Scheduling
- + Praxisnahe Übungen
- + Herausforderungen bei der Implementierung



Nach Abschluss des Seminars besitzen Sie die Fähigkeiten und methodischen Ansätze, um

- + Grundprinzipien des Lean Managements und dessen Anwendung in der Logistik zu verstehen
- + und den Lean-Logistics-Werkzeugkoffer in Ihrem Unternehmen einzusetzen, um schlanke Optimierungskonzepte zu erarbeiten



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



05. – 06.06.2024  
25. – 26.11.2024



ONLINE  
KASSEL



382430606  
352411047



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ/ONLINE:

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



# WERTSTROMANALYSE UND -DESIGN – ERFOLGSFAKTOREN FÜR EINEN SCHLANKEN MATERIALFLUSS

In diesem Seminar werden Ihnen die Grundlagen sowie die wichtigsten Methoden der Materialfluss- und Prozessoptimierung in der Supply Chain vermittelt. Als übergeordnetes Tool dient die Wertstromanalyse/-design. Das Wertstromdesign ist hierbei das Zielbild für das bevorstehende Veränderungsprojekt. Nach dem Seminar können Sie an Wertstromprojekten teilnehmen und wissen, worauf es ankommt. So leisten Sie einen positiven Beitrag zum Unternehmenserfolg.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Strategische Planung, Strategische Logistik, Supply Chain Management, Produktion und innerbetrieblicher Transport, insbesondere aus der Serienfertigung, sowie alle, die sich mit Wertstromdesign beschäftigen

**METHODIK:** Fachlicher Input, Praxisleitfaden, Beispiele aus Logistik und Produktion, Anschaulichkeit durch praxisnahe Übungen

**SEMINARLEITUNG:** Kira Schmeltzpfenning, Linda Maria Wings



TRAINER VOM  
FRAUNHOFER IML



[bme.de/log-mah](https://bme.de/log-mah)

## SEMINARINHALTE

### Grundlagen für einen schlanken Materialfluss – die wichtigsten Zusammenhänge zur Ausrichtung der Prozesse nach dem Wertstromprinzip

#### Einordnung der Wertstromanalyse in die Lean-Philosophie

- › Logistik und Produktion wirtschaftlich nach dem Kunden ausgerichtet
- › Verschwendungen im Prozess erkennen
- › Den Materialfluss verstehen und optimieren

#### Grundsätze für die Prozess-/Materialflussgestaltung im Unternehmen

- › Ziele und Betrachtungsfokus der Wertstromanalyse
- › Die wichtigsten Prozesskennzahlen und Kostensenkungspotenziale
- › Push- und Pullprinzipien
- › Engpasstheorie = Theory of Constraints (TOC)
- › Optimale Gestaltung der Arbeitsprozesse

### Wertstromanalyse erklärt an Fallbeispielen aus der Produktion und der Logistik

#### Vorbereitung

- › Projektorganisation
- › Projektinhalte und ideale Teamzusammensetzung
- › Auswahl Teilefamilie/Bereich Datenanalyse: Ziele, Vorgehen, Hilfsmittel
- › Nützliche Analyse-Techniken
- › Projektablauf und Planungsstufen

#### Wertstromanalyse (VSA)

- › Methoden der Prozessaufnahme/-darstellung
- › IST-Zustand richtig darstellen
- › inkl. Übungen

#### Wertstromdesign (VSD)

- › Leitlinien für einen schlanken Materialfluss
- › Schwachstellenanalyse, Ableitung von Optimierungsmaßnahmen
- › Steuerungsmechanismen in Produktion und Logistik
- › Entwicklung SOLL-Zustand
- › inkl. Übungen

#### Umsetzung

- › Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Umsetzung
- › Wichtige Umsetzungsschritte

#### Von der Theorie in die Praxis

- › Diskussion der Vor- und Nachteile dieser Methode anhand der durchgeführten Wertstromanalyse
- › Welche Kennzahlen können durch diese Methode positiv beeinflusst werden?
- › Erfahrungsaustausch



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.09.2024



ONLINE



382430913



€ zzgl. MwSt.

1.395,-



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# LOGISTIK- UND SUPPLY CHAIN CONTROLLING

Mit einem modernen Logistik-Controlling überwachen und steuern Sie Kosten und Leistungen der Logistik. Dabei sind die Ermittlung aussagekräftiger Logistik-Kennzahlen und die Anwendung von Analysemethoden die Basis für die Ableitung von effektiven Maßnahmen. Lernen Sie in diesem Seminar, welche quantitativen und qualitativen Kennzahlen für Ihre Problemstellung sinnvoll sind, und betten Sie diese in ein unternehmensindividuelles Kennzahlensystem ein. Anhand ausgewählter Praxisbeispiele erfahren Sie, wie Sie weitere strategische und Supply-Chain-Analysenmethoden in Ihren Logistik-Controlling-Prozess integrieren. Erarbeiten Sie sich in diesem Seminar die richtige Vorgehensweise bei der Umsetzung Ihres Logistik-Controlling-Projekts unter Berücksichtigung spezieller Anforderungen Ihrer Supply Chain.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik-Controlling, Logistik, Logistik-Management, Logistik-Planung und Supply Chain Management

**METHODIK:** Vorträge, Diskussionsrunden, praktische Übungen und Fallbeispiele

**SEMINARLEITUNG:** Dr. Andreas Glas



## SEMINARINHALTE

### Logistik-Controlling und Logistik-Management

- › Grundlagen des Logistik-Controllings
- › Warum wird Logistik-Controlling immer wichtiger?
- › Anforderungen an ein modernes Logistik-Controlling
- › Aufgaben und Inhalte eines gestaltenden Logistik-Controllings

### Die zentralen Handlungsfelder der Logistik

- › Controlling von Logistik-Leistungen: Transport, Umschlag, Lagerhaltung, Kommissionierung
- › Controlling von Güter-/Finanz-/Informationsflüssen
- › Perspektive Verlager vs. verladende Wirtschaft
- › Der Logistik-Controlling-Prozess

### Optimierte Durchführung des Logistik-Controllings

- › Strategisches und operatives Logistik-Controlling
- › SWOT-Analyse des Logistik-Controllings (Arbeitsphase)
- › Planung der Logistik-Controlling-Aktivitäten (Ursache-Wirkungs-Diagramm, Controlling-Kalender)

### Logistik-Kennzahlen

- › Voraussetzungen und Anforderungen an Kennzahlen
- › 40 wichtige Logistik-Kennzahlen im Detail
- › Entscheidungsbaum und Ampelsysteme
- › Kennzahlensteckbriefe und Quellen für Logistik-Kennzahlen

### Vertiefung Logistik-Kennzahlen

- › So baut man Kennzahlensysteme auf
- › Kennzahlen zur Bewertung der Logistik-Performance
- › Kennzahlen zur Bewertung des Logistik-Aufwands
- › Kennzahlen übersichtlich und steuerbar gestalten
- › ABC-/XYZ-/LMN-Analyse

### Vom Ist- zum Soll-Zustand

- › Kennzahlen für meinen Logistik-Bereich auswählen und festlegen (Arbeitsphase)
- › Aufbau und Struktur meines Kennzahlen-Reportings
- › Cockpit-Controlling: Excel-Hilfsmittel, um die Ergebnisse leichter zugänglich zu machen

### Weitere Instrumente des Logistik-Controllings

- › Was gibt es neben Kennzahlen noch?
- › Instrumente des strategischen und operativen Logistik-Controllings
- › Benchmarking, Portfolio-Analyse, Fit-Gap-Analyse, Risiko-Controlling-Matrix u.a.

### Supply Chain Controlling

- › Supply Chain Management und Supply Chain Mapping
- › Unternehmensübergreifende Kennzahlen(systeme)
- › Controlling von Kooperationen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24. – 25.04.2024  
23. – 24.09.2024



ONLINE  
MANNHEIM



382430420  
352409035



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
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



# OUTSOURCING VON LOGISTIK-DIENSTLEISTUNGEN

Wie wichtig ist die Sicherstellung einer effizienten Logistik für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens? „Sehr wichtig“, würden wohl die meisten der befragten Unternehmen antworten. Aber ist Logistik auch die Kernkompetenz Ihres Unternehmens? Hier würde die Antwort wohl deutlich differenzierter ausfallen. Das Outsourcing von Logistikdienstleistungen – sei es im Bereich des Lagers, der Kommissionierung, der Distribution etc. – bietet viele Potenziale, um die Effizienz Ihrer Logistik sicherzustellen, ohne umfassende Investitionen zu tätigen, Personaleinstellungen vorzunehmen, oder Know-how aufbauen zu müssen. Den vielen Chancen stehen aber auch Risiken und neue Abhängigkeiten gegenüber. Diese gilt es vor der Initiierung entsprechender Projekte abzuwägen, um im Projekt nicht doch noch böse Überraschungen zu erleben.

In diesem Seminar werden die professionelle Planung und Umsetzung von Outsourcing-Projekten, sowie auch Dienstleisterwechsel beleuchtet – von der Wirtschaftlichkeit bis hin zu der Gestaltung entsprechender Dienstleistungsvereinbarungen. Dabei wird auf den aktiven Dialog mit und zwischen den Teilnehmenden hohen Wert gelegt.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus Logistik, Lager, Produktion, Supply Chain Management, Einkauf und Controlling

**METHODIK:** Trainer-Input, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-/Fallbeispiele, Gruppenübungen, Checklisten

**SEMINARLEITUNG:** Dr. Volker Seligmann



[bme.de/log-out](https://bme.de/log-out)

## SEMINARINHALTE

### Strategische Aspekte des Outsourcings

- › Der Outsourcing-Prozess: Von der Idee zur Umsetzung
- › Was ist Kernkompetenz, welche Funktionen können ausgelagert werden?
- › Chancen und Risiken beim Outsourcing
- › Logistik-Kennzahlen und Benchmarking
- › Analyse und Bewertung der eigenen Logistik
- › Make-or-Buy-Entscheidung

### Betreibermodelle beim Logistik-Outsourcing

- › Aktuelle Entwicklungen und Trends
- › 3-PL, 4-PL, Kontraktlogistik etc.
- › Vor- und Nachteile der verschiedenen Betreibermodelle
- › Welches Modell eignet sich wofür?

### Ausschreibung und Ausschreibungsverfahren

- › Inhalte und Struktur einer Ausschreibung
- › Ausschreibungsprozess
- › Auswahl des passenden Logistik-Partners
- › Vergabe und Verhandlungen

### Kalkulation, Preisgestaltung

- › Leistungs- und Preisansätze
- › Preisanalysemethoden
- › Wie viel darf die Leistung kosten?
- › Bonus-Malus-Systeme

### Prozess-/Projektmanagement

- › Schritte bei der Umsetzung von Outsourcing-Projekten
- › Kosten-Nutzen-Betrachtung
- › Vorgehensmodelle und Strukturierung
- › Phasen des Outsourcings

### Controlling ausgelagerter Logistikdienstleistungen

- › Aktives Controlling
- › Benchmarking
- › Erfolgreiches Management der Lieferantenbeziehung
- › Change und Anlaufmanagement

### Gestaltung von Dienstleistungsvereinbarungen

- › Vertragsaufbau und -gestaltung
- › Wichtige logistische Vertragsinhalte
- › Stolpersteine vermeiden
- › Erfahrungsaustausch

### First Steps

- › Was muss beachtet werden? → Checkliste
- › Sonderfall „Wechsel des Dienstleisters“
- › Projekt und Zeitplanung
- › Teamzusammensetzung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



07. – 08.11.2024



DÜSSELDORF



352411013



zzgl.  
MwSt.

1.495,-



**PRÄSENZ/ONLINE:**

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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



# 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:innen aus Arbeitsvorbereitung und Disposition sowie aus Einkauf und Materialwirtschaft. Insbesondere Teilnehmende 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



## SEMINARINHALTE

### Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- › Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- › Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- › Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

### Praxis der Bedarfsermittlung

- › Verbrauchsgesteuerte Dispoverfahren
- › Auftragsgesteuerte Dispoverfahren
- › Anschauliche Vorstellung gängiger Dispoverfahren
  - ABC-Dispoverfahren
  - 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09. – 10.04.2024  
10. – 11.09.2024



STUTTGART  
KÖLN



352404010  
352409015



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** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:** Dr. Götz-Andreas Kemmner, Dr. Bernd Reineke



[bme.de/log-fbm](https://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 Stoßrichtungen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18. – 19.06.2024  
19. – 20.11.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430618  
352411039



1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



## 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

17. – 18.04.2024 04. – 05.09.2024	ONLINE HANNOVER	382430413 352409009	1.395,- 1.495,- <small>zzgl. MwSt.</small>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr





# EFFIZIENTE LAGERPROZESSE AUS OPERATIVER SICHT

## LAGER LEISTUNGSFÄHIGER UND WIRTSCHAFTLICHER GESTALTEN

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welchen Stellenwert ein reibungslos funktionierendes Lager für das Unternehmen hat. Das Seminar spiegelt das Lagergeschehen aus operativer Sicht und soll dazu beitragen, das Verständnis von Arbeits- und Vorgehensweise mit Blick auf seine Schnittstellenfunktion zwischen Beschaffung, Produktion und Vertrieb herzustellen, um eine reibungslose und effiziente Zusammenarbeit aller Beteiligten zu ermöglichen. Damit wird die Prozesssicherheit und -effizienz nachhaltig erhöht.

**ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Lager, Einkauf und Disposition.

**METHODIK:** Vortrag, Fallbeispiele, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Detlef Spee



### SEMINARINHALTE

#### Die wichtige Querschnittfunktion der Logistik

- › Logistik ganzheitlich denken
- › Logistik als Querschnittfunktion
- › Die strategische Sicht zu Bestimmung der übergeordneten Aufgabe

#### Kurzinformation zu den wesentlichen gesetzlichen Vorschriften

- › Grundlegende Anforderungen an die Ordnung im Lager
- › Arbeitssicherheit und Arbeitsmilieu
- › Gefahrenübergang bei Wareneingang und Warenausgang
- › Lagerung von Gefahrstoffen
- › Brandschutz

#### Interaktion zwischen den Beteiligten

- › Klassische Zuständigkeiten: Einkauf, Disposition, Wareneingang/Warenbereitstellung/Warenausgang
- › Spannungsfeld Bestand – Kosten und Nutzen
- › Logistik-Controlling: Transparenz durch Kennzahlen
  - Auswahl der „richtigen“ Kennzahl – der Zweck bestimmt die Anforderungen an Datenbasis und Aufbereitung
  - Mit Kennzahlen nachhaltig arbeiten – der PDCA-Zyklus
  - Bestand versus Servicegrad
  - Artikelallokation zur Effizienzsteigerung
  - Ausgewählte Analysemethoden zur Effizienzsteigerung der Lagerprozesse

#### Der Warendurchlauf

- › Zusammenspiel zwischen Wareneingang, Warenbereitstellung und Warenausgang
- › Kommissionier- und Bestellbereiche
- › Organisation des innerbetrieblichen Transportes
- › Leergutmanagement und Entsorgungslogistik

#### Hofmanagement und Verkehrsfluss

- › Slot Management – Vor- und Nachteile
- › Engpass Rampe: Die häufigsten Probleme und mögliche Lösungsansätze
- › Wartezonen im öffentlichen Bereich?
- › Risikoarme Gestaltung von Verkehrsflächen

#### Wareneingang: Abwicklung

- › Kommunikationsfluss zwischen Lager, Einkauf/Disposition
- › Bereitstellung von Informationen für die Warenannahme
- › Retourenhandling – die verkannte Herausforderung
- › WE-Ablauf – mögliche Varianten und Automatisierungsgrade
- › Einlagerungsstrategien – Auswirkungen auf die Effizienz der nachfolgenden Prozesse
- › Palettentausch – Qualitätsanforderungen, wie tausche ich Paletten (rechtlich) richtig?

#### Lagerung

- › Basiswissen Lagertechnik – welche Technik ist wann sinnvoll einzusetzen?
  - SOS – Sauberkeit, Ordnung, Sicherheit
  - Skalierbarkeit von Lagersystemen
  - Manuelle vs. automatische Lagersysteme
- › Warenbereitstellung und Kommissionierung
  - Mensch-zur-Ware vs. Ware-zum-Menschen
  - Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Strategien
  - Verwendung von Kommissionierungs-Hilfsmitteln
- › Warenausgang: Abwicklung
  - WA-Ablauf – mögliche Varianten und Automatisierungsgrade – Auswirkungen auf Kosten und Servicegrad
  - Bereitstellung vs. getaktete Zuführung
  - Überblick Ladungssicherung

#### Einsatz innovativer Methoden zur Effizienzsteigerung

- › Einsatz von spezifischen Softwarelösungen in der Logistik
- › Lean Management: Anwendung und Übertragbarkeit auf die Logistik
- › Logistikorientierte Wertstromanalyse
- › Digitalisierungstrends in der Logistik – Potenziale identifizieren, Roadmap entwickeln
- › Wann ist der Einsatz von Fahrerlosen Transportsystemen (FTS) wirtschaftlich? Überblick über Arten und Einsatzbereiche.



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

27. – 28.06.2024 21. – 22.11.2024	<b>STUTTGART</b> <b>ONLINE</b>	352406045 382431116	zzgl. MwSt. <b>1.495,-</b> <b>1.395,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



# EINKAUF VON FRACHTEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER:INNEN

## 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

04. – 05.07.2024 14. – 15.11.2024	<b>ONLINE BONN</b>	382430704 352411030	€ zzgl. MwSt. 1.395,- 1.495,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



# EINKAUF VON FRACHTEN – KLASSISCHE UND AUSSERGEWÖHNLICHE OPTIMIERUNGSSTRATEGIEN

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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10.06.2024  
05.12.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352406014  
382431205



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr

**ONLINE:**  
09.30 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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:** Sharif El Murtadi



## 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 LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP)
- + LSP 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.04.2024  
23. – 24.09.2024



STUTTGART  
KÖLN



352404039  
352409034



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-



### PRÄSENZ:

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



# 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:innen 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](https://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 Verhandlungspartner:innen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 12.04.2024  
17. – 18.09.2024



**HANNOVER**  
**NÜRNBERG**



352404015  
352409027



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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 oder RA Andreas Fuchs



### 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)
- › Montréaler 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 Verladeseite
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



26. – 27.08.2024



ONLINE



Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025



382430808



zzgl. MwSt.

1.395,-



**PRÄSENZ/ONLINE:**

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



# 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22.04.2024  
16.09.2024



DÜSSELDORF  
MANNHEIM



352404036  
352409022



895,-  
895,-



**PRÄSENZ:**  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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

**SEMINARLEITUNG:** Axel Gedig



### 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
- › Zollschild 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
- › Wareneintarifierung: 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



06. – 07.06.2024  
28. – 29.11.2024



ONLINE  
ONLINE



382430608  
382431120



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.395,-



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, Frachtein Kauf, 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](https://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 Ausfuhr genehmigungen
- › 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 Ursprungserklärungen
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



19. – 20.09.2024



ONLINE



382430917



zzgl. MwSt.

1.395,-



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# RECHTSFRAGEN SCHIENENGÜTERVERKEHR

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen im Schienengüterverkehr kennen. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, Haftungs- und Versicherungsfragen. Sie erhalten zudem anhand von Beispielen konkrete Tipps für den Umgang mit Lieferfristüberschreitungen, Haftbarhaltungen und sonstigen kostenrelevanten Situationen. Des Weiteren werden Sie in diesem Seminar Hinweise für die Gestaltung von Verträgen im Eisenbahngüterverkehr erhalten.

**ZIELGRUPPE:** Verloader und alle, die Transport- und Logistikleistungen auf der Schiene beschaffen und sich mit dem rechtlichen Hintergrund sowie der Vertragsgestaltung vertraut machen wollen. Interessierte Anbieter, wie beispielsweise Eisenbahnverkehrsunternehmen und Spediteure, die sich für die Kundensicht und die Rechtslage interessieren, sind ebenfalls willkommen.

**METHODIK:** Fachvortrag, konkrete Fälle, typische Vertragsklauseln

**SEMINARLEITUNG:** RA Klaus-Peter Langenkamp



[bme.de/rec-sch](https://bme.de/rec-sch)

## SEMINARINHALTE

### Vorbemerkungen zum Schienengüterverkehr aus rechtlicher Sicht

- › Beteiligte
- › Typische Vertragsbeziehungen im Schienengüterverkehr
- › Regulierung

### Gesetzliche Grundlagen, national und international

- › Gesetzliche Grundlagen nach HGB und CIM
- › Transport: Eisenbahn-Frachtrecht
- › Spedition: Speditionsrecht
- › Bestimmungen über die Netznutzung
- › Bestimmungen über die Stromüberlassung
- › Personalbeschaffung
- › Materialbeschaffung

### Verträge im Eisenbahngüterverkehr

- › Transportvertrag
- › Speditionsvertrag
- › Waggonverträge/Lokverträge
- › Allgemeiner Verwendungsvertrag (AVV)
- › Verträge mit Subunternehmern
- › Personalüberlassung
- › Netznutzung
- › Stromüberlassung
- › Besonderheiten beim Einsatz mehrerer EVU im Rahmen eines Verkehrs

### Vertragsgestaltung

- › Struktur von Verträgen
- › Typische Inhalte und Klauseln
  - Geltungsbereich
  - Leistungsbeschreibung
  - Haftung
  - Vergütung
  - Versicherung
  - Kündigung
- › Vermeiden typischer Stolperfallen

### Haftung

- › Wer haftet wann und wofür?
- › Nachweispflicht
- › Haftungshöchstgrenzen
- › Haftpflichtschäden
- › Lieferfristüberschreitung
- › Verantwortung des Versenders
- › Verantwortung des Netzbetreibers
- › Verantwortung des Eisenbahnverkehrsunternehmens
- › Durchsetzung von Ansprüchen
- › Aktuelle Rechtsprechung

### Internationale Besonderheiten

- › Rechts- und Gerichtsstandswahl
- › Schiedsgerichte
- › Durchsetzen von Ansprüchen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25.06.2024  
09.12.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430625  
352412013



zzgl.  
MwSt.

845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ [anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)

# GLOBAL SOURCING

## INTERNATIONAL TRAININGS

Englisch für den Einkauf.....	242
Strategic and Tactical Procurement .....	243
Efficient Supplier Relationship Management (SRM).....	244
Fundamentals of Purchasing Controlling .....	245
Negotiation Skills for Purchasing .....	246
Successful Project Management In Purchasing.....	247
Reading and Understanding of Technical Drawings .....	248
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache .....	249
Certified Digital Procurement Manager .....	250
Certified Sustainable Procurement Manager .....	251

## Globale Beschaffungsmärkte

Professionelles Global Sourcing.....	252
BME-Masterclass: Global Sourcing .....	253
Das internationale Einkaufsrecht.....	198
BME International.....	254
Beschaffung in Mittel- und Osteuropa.....	255
BME-Masterclass: Beschaffungsmarkt Indien.....	256
Beschaffung in Asien .....	257
SEPP – Sino European Procurement Platform .....	258
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	238
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen .....	239





# 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 Geschäftspartner:innen kompetent kommunizieren zu können. Sie erlangen mehr Sicherheit bei persönlichen Gesprächen, Telefonaten und schriftlicher bzw. E-Mail-Korrespondenz in englischer Sprache.

**ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter:innen 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



### 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 Teilnehmenden zu aktuellen Themen des Beschaffungsbereichs



Auch als kompaktes Online-Seminar verfügbar:

16. – 17.04.2024 Online

23. – 24.10.2024 Online

Jeweils 09.00 – 13.00 Uhr

Inhalte und Anmeldung unter: [bme.de/ENG-EINV](https://bme.de/ENG-EINV)



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2024  
28. – 29.11.2024



STUTTGART  
FRANKFURT



352406021  
352411059



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-



#### PRÄSENZ:

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



# 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

#### 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

#### Portfolio Management

- › Theoretical introduction to the concept
- › Materials portfolio
- › Supplier portfolio
- › Group exercise with selected categories
- › Definition of norm strategies

#### 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

#### Introduction to Supplier Relation Management

- › Definition and objectives
- › Supplier identification and selection
- › Supplier evaluation
- › The supplier development principle

#### Selling a strategy to stakeholders

- › 9 steps for a successful supply strategy presentation
- › Introduction to a template for a category strategy

#### 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

02. – 03.07.2024	ONLINE	382430713	1.395,-	<b>ONLINE:</b> 1 <sup>st</sup> Day: 09.30 – 17.00 2 <sup>nd</sup> Day: 08.30 – 16.30
06. – 07.11.2024	ONLINE	382431124	1.395,-	



# 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



### 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



25. – 26.06.2024  
09. – 10.10.2024



ONLINE  
ONLINE



382430632  
382431030



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.395,-



ONLINE:  
1<sup>st</sup> Day: 09.30 – 17.00  
2<sup>nd</sup> 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**



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



23. – 24.05.2024  
14. – 15.11.2024



ONLINE  
ONLINE



382430508  
382431125



1.395,-  
1.395,-



**ONLINE:**  
1<sup>st</sup> Day: 09.30 – 17.00  
2<sup>nd</sup> 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



### 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/pretexs
- › 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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 12.09.2024

Next **on-site training** in 2025



**ONLINE**



382430910



zzgl.  
MwSt.

**1.395,-**



**ON-SITE/ONLINE:**

1<sup>st</sup> Day: 09.30 – 17.00

2<sup>nd</sup> Day: 08.30 – 16.30



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)





# SUCCESSFUL PROJECT MANAGEMENT IN PURCHASING

You will be proficient in the procedures, tools and methods of professional project management in tendering and awarding projects for which purchasing is responsible as well as development projects in which purchasing is involved. You will get to know the success factors for the management of procurement projects and how to avoid "stumbling blocks" that jeopardize the success of a project. The essentials of project management are discussed based on practical cases. Furthermore, you will learn how to create a solid project plan based on individual goals and cost targets.

**TARGET GROUP:** This seminar is aimed at project managers and purchasers involved in procurement/tendering projects.

**TRAINING METHODS:** Lecture, best practice examples, group work, exercises, checklists

**TRAINER:** Thomas Roithmeier



## TOPICS

### Reasons and Success Factors for Project Management in Purchasing and Logistics

- › Reasons, advantages and necessity for project management in purchasing
- › When is a project really a project: characteristics and types of projects
- › Why 90% of all projects fail and how to avoid that your own project fails
- › Why the relationship level is critical to project success
- › Prerequisites for successful project management in purchasing
- › Agile project management in purchasing: opportunities, risks

### Project Organisation

- › Successful project organisations in practice
- › Tasks, rights and obligations of the project entities
- › Team building and team composition in projects: what to consider
- › What you need to keep in mind so that the project team is motivated to work
- › How to avoid conflicts in cooperation with different departments
- › Helpful "rules of the game" to facilitate project implementation

### Planning of Projects

- › Common project planning mistakes and how to avoid them
- › Systematic planning of projects: goals, time, effort and costs
- › Planning of goals in projects: how to properly formulate and validate goals
- › Milestones in different types of projects
- › The project mandate: contents, structure, benefits
- › Tool: target, time, effort and cost planning of savings projects
- › **Form: project mandate**

### Implementation of Projects

- › Advantages and differences of project-oriented tendering processes
- › Tools and methods for risk analysis and risk avoidance in projects

- › Multi-project management: advantages, requirements, approach
- › The "funnel principle" for the worldwide identification and qualification of potential suppliers
- › The project-oriented tendering and awarding process: milestones and work packages
- › How to identify and resolve conflicts during project implementation
- › The role of purchasing in development projects: tasks, duties, rights and responsibilities
- › Success factors in the implementation of projects

### Conclusion of Projects

- › The five steps to conclude a project
- › Contents of the conclusion meeting with the project team
- › **Form: project conclusion report**

### Project Management & Controlling

- › Organizational integration of project controlling
- › Tasks, responsibilities and objectives of project controlling
- › Essential tools and methods of project controlling
- › Cooperation between project controlling and project management
- › Contribution of controlling to project documentation
- › Key performance indicators for the management of projects



Included professional checklists for

- › Project planning
- › Implementation of projects
- › Controlling of projects



26. – 27.06.2024  
04. – 05.12.2024



ONLINE  
ONLINE



382430633  
382431211



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
1.395,-



**ONLINE:**  
1<sup>st</sup> Day: 09.30 – 17.00  
2<sup>nd</sup> Day: 08.30 – 16.30



# READING AND UNDERSTANDING OF TECHNICAL DRAWINGS



You will learn to recognize and understand technical matters and drawings. You will be enabled to engage in informed discussions with your suppliers and to set priorities in the interest of procurement.

**TARGET GROUP:** All, especially purchasers whose strengths lie in non-technical areas and who therefore wish to enhance their technical background knowledge to be recognized as competent contacts and strengthen their negotiating position.

**TRAINING METHODS:** Lectures, practical examples, discussion

**TRAINER:** Dr. Christian Zeinar



## TOPICS

### Views in Technical Drawings

- › Basic views
- › Sectional views
- › Details

### Drafting Standards

- › Tasks of standardisation
- › Paper dimensions
- › Scale

### Dimensioning

- › Geometry
- › Threads
- › Welds
- › Roughness
- › Tolerances and fits

### Data Exchange and CAM

- › \*.step
- › \*.dxf
- › \*.stl



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



28. – 29.10.2024



ONLINE



382431031



zzgl. MwSt.

845,-



ONLINE:  
1<sup>st</sup> – 2<sup>nd</sup> Day

09.00 – 12.00



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

10



27.06.2024  
11.11.2024



ONLINE  
MÜNCHEN



382430631  
352411022



845,-  
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# CERTIFIED DIGITAL PROCUREMENT MANAGER

Digitalisation is changing the world of work in companies! All functional areas along the value chain will have to reposition themselves. Therefore, procurement is required to not only make a contribution to the digital transformation – but with its excellent access to markets and suppliers also be a key driver in the process. As a participant, you will be enabled to take on this task and to develop initial solutions for your company!

## Target Group

- › CPOs, COOs, CDOs
- › Procurement managers and executives
- › as well as executives from the areas of digitalisation, business innovation, business development and corporate strategy

The course is designed to be cross-sectoral and is also valuable for public sector companies.

in cooperation with  
**procure.ch**



[bme.de/digital-procurement-manager](https://www.bme.de/digital-procurement-manager)

## COURSE PLAN

### MODULE 1:

#### Industry 4.0 – Procurement in the Context of Digital Business Models (Thinking in Business Models)

- › Quo vadis Industry 4.0 – the impact of Industry 4.0 solutions on purchasing and procurement
- › Purchasing 4.0 concept – the role of purchasing in the design of business models
- › Development of a purchasing 4.0 management guide

Carsten Vollrath, CEO, IPG GROUP

### MODULE 2:

#### Value Creation Management – Establishing Network and Cooperation Management

- › Advanced SCM – end-to-end value chains analysis and design
- › Social network design – analysing suppliers as part of the value creation network
- › Partner management – approaches to strategic network management

Prof Dr. Herbert Ruile, Logistikum Schweiz GmbH

### MODULE 3:

#### Process & Data Management – Increasing Efficiency Through Digital Process Management and Business Intelligence

- › Business/Purchasing process digitalisation
- › Digitalisation and automation of purchasing processes
- › Big data analytics in purchasing – unlocking new potential through purchasing data analysis

Carsten Vollrath, CEO, IPG GROUP

### MODULE 4:

#### Procurement as a Growth Driver – Technology and Innovation Management with Suppliers

- › Technology scouting & technology portfolios – identifying and evaluating technologies at an early stage
- › Management of technology innovation partnerships
- › Designing the innovation process in the supply network

Prof Dr. Herbert Ruile, Logistikum Schweiz GmbH

### MODULE 5:

#### Quality Management – Integrating Risk Management and Early Warning Systems

- › Quality and risk management (ISO 31000) – processes and methods for purchasing
- › Instruments for early warning and information for the purchasing process
- › Screening & scanning method

Prof Dr. Herbert Ruile, Logistikum Schweiz GmbH

### MODULE 6:

#### Purchasing as a Strategic Cycle Manager – Increasing Sustainability in the Product Life Cycle

- › Industry 4.0 & sustainability in the product life cycle
- › Resource efficiency and sustainability through networking
- › Circular management & networking – new methods and tools for designing closed systems

Carsten Vollrath, CEO, IPG GROUP

## THE FINAL EXAM: DEVELOP YOUR INDIVIDUAL TRANSFORMATION ROADMAP!

In order to obtain the certificate, the participants work on a practical assignment. This includes the development of a project proposal/roadmap with the title „Analysis and further steps regarding the development/further development of the supply chain in the direction of procurement 4.0“. The oral examination consists of a presentation of the practical work and a subsequent technical discussion.

The final exam is optional. Participates who do not take the final exams, will receive a certificate of participation.



### BME CONTACT

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

### DATES

#### ONLINE

Module 1:	16.04.2024   15.30 – 16.00 CET (Welcome) and 16.00 – 19.45 CET
	17.04.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 2:	23.04.2024   16.00 – 19.45 CET
	24.04.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 3:	29.04.2024   16.00 – 19.45 CET
	30.04.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 4:	07.05.2024   16.00 – 19.45 CET
	08.05.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 5:	13.05.2024   16.00 – 19.45 CET
	14.05.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 6:	28.05.2024   16.00 – 19.45 CET
	29.05.2024   16.00 – 19.45 CET



16<sup>th</sup> April – 29<sup>th</sup> May 2024



ONLINE



382420401



4.295,-



# CERTIFIED SUSTAINABLE PROCUREMENT MANAGER

**BECOME A KEY ENABLER OF GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT!**

in cooperation with  
**procure.ch**

This course offers a holistic and practice-oriented approach to the fields of action and opportunities available in procurement. It aims to systematically integrate sustainability into procurement strategies and practices. The course imparts practical knowledge and skills essential for professionally analyzing and further developing procurement towards establishing a sustainable procurement organization. Through case studies, exercises, and checklists paired with selected practical examples, ample time for discussion, and addressing individual queries, participants gain tangible guidance and implementation tools applicable to their respective organizations and processes. By participating, you'll be empowered to embrace this challenge, fostering initial solution approaches tailored to your company.

**TARGET GROUP:** This course is designed for purchasing managers, supply chain managers, procurement officers, strategic buyers, quality managers, environmental managers, and sustainability managers across diverse industries and sectors. It is ideal for those aiming to incorporate sustainability criteria into their procurement processes and enhance material group and supplier management professionally. The course caters to participants from both the private and public sectors.



[bme.de/sustainable-procurement-manager](https://www.bme.de/sustainable-procurement-manager)

## COURSE PLAN

### MODULE 1:

#### Sustainable Business Models, Sustainability Pulse Check, and Strategy Department in Purchasing

- › Regulatory & social framework conditions
- › Background and development of the most important laws and legal frameworks
- › What obligations arise for companies, what opportunities can be derived?
- › Integrating sustainability into the purchasing strategy

**Carsten Vollrath**, CEO, SWISS IPG PARTNERS GROUP

### MODULE 2:

#### Commodity Group Analysis & Sustainability Supplier Analysis

- › Development of a sustainable commodity strategy: initial situation, objectives, thrusts and individual objectives
- › Derivation of sustainability measures for all key focus areas
- › Tools/methods for the systematic implementation of supplier management geared towards sustainability
- › The most important criteria for evaluating the sustainability of suppliers
- › Examples from practice

**Carsten Vollrath**, CEO, SWISS IPG PARTNERS GROUP

### MODULE 3:

#### Sustainability Supply Chain Analysis

- › Supply chain risk analysis: social and environmental risks along the supply chain
- › Methods and procedures for implementing sustainability standards in the upstream and downstream supply chain
- › Supply chain-related sustainability management – examples from practice

**Prof. Dr. Herbert Ruile**, President, Logistikum Schweiz GmbH

### MODULE 4:

#### Circular Procurement

- › Potential of circular procurement
- › Orientation towards the inner circles in everyday procurement
- › Tender design using circular economy criteria

**Antonia Stalder**, CEO, Prozirkula

### MODULE 5:

#### Digital Process Management for Sustainable Procurement

- › Overview of the most important digital tools: Key distinctions and focal points
- › Requirements and obstacles when using digital and technological solutions
- › Use of sustainability tools in practice
- › Transformation management: phase model for establishing sustainable procurement

**Carsten Vollrath**, CEO, SWISS IPG PARTNERS GROUP

## THE FINAL EXAM: DEVELOP YOUR INDIVIDUAL TRANSFORMATION ROADMAP!

To acquire the certificate, participants engage in a practical project involving the formulation of a project proposal or roadmap titled 'Analysis and Further Steps for Sustainable Procurement Development/Enhancement.'

The oral examination encompasses presenting the practical work followed by a technical discussion.

Participation in the final exam is voluntary. Participants who opt out of the final exams will receive a certificate of participation.



### BME CONTACT

Natalie Popoola  
Telefon: 06196 5828-215  
E-Mail: [natalie.popoola@bme.de](mailto:natalie.popoola@bme.de)

### DATES

#### ONLINE

Module 1:	23.04.2024   15.30 – 19.45 CET (Welcome) and 16.00 – 19.45 CET
	24.04.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 2:	07.05.2024   16.00 – 19.45 CET
	08.05.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 3:	15.05.2024   16.00 – 19.45 CET
	16.05.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 4:	22.05.2024   16.00 – 19.45 CET
	23.05.2024   16.00 – 19.45 CET
Module 5:	04.06.2024   16.00 – 19.45 CET
	05.06.2024   16.00 – 19.45 CET

The dates for the optional virtual certificate exam will be arranged individually between participants and trainers.



23<sup>th</sup> April – 5<sup>th</sup> June 2024



ONLINE



382420402



4.295,-



# 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:innen 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



### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24. – 25.04.2024  
21. – 22.10.2024



MÜNCHEN  
HAMBURG



352404045  
352410023



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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# BME-MASTERCLASS GLOBAL SOURCING

## Aktuelle Entwicklungen | Beschaffungsmärkte | Lieferantenstrategien

Als Einkaufs-Professional müssen Sie die direkten und indirekten globalen Beschaffungsmärkte ihres Unternehmens ganzheitlich einschätzen und entsprechende Strategien ableiten. Hierbei reicht es nicht, sich nur mit den Lieferanten auseinanderzusetzen – Sie müssen auch die internationalen Zusammenhänge und deren Auswirkungen auf Beschaffungs- und Rohstoffmärkte verstehen. Dies, gepaart mit einer kontinuierlichen Betrachtung der Beschaffungsmarktentwicklungen und internen Bedarfen, lässt Ihre Einkaufsperformance im Kontext des Global Sourcing wesentlich steigern.

Daher diskutieren wir in dieser Masterclass die folgenden Kernfragen:

- **Wirken sich geopolitische Verflechtungen und Umwälzungen auf das Global Sourcing aus? Wie wirken sich geopolitische Entwicklungen aus?** Welchen Einfluss haben Deglobalisierung, Demografie und Decarbonisierung auf die Kosten? Was sind Störfaktoren für internationale Lieferketten?
- **Wie verändern sich Beschaffungslandkarte und Lieferantenstrategien?** Wie können neue Märkte und Lieferanten gewonnen werden? Wie verändert sich das Risikomanagement? Und was ist eigentlich mit den Kosten?

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind, insbesondere Einkaufs- und Supply-Chain-Verantwortliche aus den folgenden Bereichen: Global Sourcing/Internationale Beschaffung, Einkauf/Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Supplier Relationship Management, Supply Chain Management und Supply Chain Risk Management

**METHODIK:** Vortrag, Beispiele, Diskussion



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



### INHALTE

- Globale Trends und aktuelle Herausforderungen im Global Sourcing
- Entwicklungen auf internationalen Rohstoffmärkten am Beispiel Metalle und Energie
- Alte und neue Beschaffungsmärkte im Umbruch
- Herausforderungen und Kostentreiber für die deutsche Industrie und globale Lieferketten
- Neugestaltung internationaler Supply Chains unter aktuellen und künftigen Vorzeichen
- Gestaltung resilienter Lieferketten: Eine Welt voller Krisen – wie kann der Einkauf gegensteuern?
- Reshoring: Herausforderungen, Risiken und Chancen, Praxisbeispiel
- Überblick zum Einsatz neuer Technologien – Möglichkeiten, Mehrwert und Grenzen
- Identifikation und Beurteilung neuer Lieferanten mit KI
- Aufbau eines risiko-orientierten Global Sourcing



#### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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



16. – 17.05.2024  
 10. – 11.10.2024



ONLINE  
 ONLINE



382410501  
 382411001



zzgl.  
 MwSt.  
 1.395,-  
 1.395,-



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



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



## BME International Matchmaking 2024 - Enlarge your supplier base at our B2B events in ASEAN, Europe or India

Register for the matchmaking service and find suitable suppliers via [www.bmematchmaking.com](http://www.bmematchmaking.com)

**B**ME supports with [www.bmematchmaking.com](http://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 pre-qualify 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 **300 buyers** and **1,400 suppliers** have already signed up on the platform

Over **20 partners** from **20+ active sourcing markets** guarantee qualified market access

More than **5,000 B2B-Meetings** organized since 2015

### Key features for buyers

- Publish your needs and requirements conveniently with the RFI questionnaire.
- Find all of the upcoming BME B2B events online.
- Modify your needs and sourcing interests 24/7.
- Evaluate potential business partners you want to meet at the B2B events online.
- Evaluate suppliers using useful filters, like needed products, export shares or certificates.
- Invite potential business partners to B2B meetings and register for events online or on-site.
- Receive your customized B2B plan based on your pre-selection.

### 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 2024

#### Purchasing Initiatives in ASEAN, Europe and India

- 3rd Purchasing Initiatives ASEAN, 22 April - 15 May 2024, Online
- 10th Purchasing Initiative Western Balkans, 11 - 12 June 2024, Munich/Germany
- 1st Purchasing Initiative India, 8 - 26 July 2024, Online

#### B2B-Forums

- 10th Sourcing Day Czech Republic, 15 - 16 May 2024, Prague/Czech Republic
- 10th CEE Procurement and Supply Forum, 8 - 9 October 2024, Budapest/Hungary
- 1st Procurement and Supply Forum Turkey, September 2024, Istanbul/Turkey

### Interested in participating?

For more events and information please visit

[www.bmematchmaking.com](http://www.bmematchmaking.com)

### Your contact:

Joanna Chrzanowska  
Project Manager International, BME e.V.  
Tel: +49 6196 5828 186  
[BME-international@bme.de](mailto:BME-international@bme.de)







# Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

## 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 werden daher auch Länder wie die Ukraine, Russland und die Türkei betrachtet. Behandelt werden sowohl kaufmännische als auch rechtliche Aspekte der Beschaffung in diesen Ländern.

**ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter:innen 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



### 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

- › 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 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?
- › Die Sonderfälle – Russland und Ukraine
- › 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251

10. – 11.04.2024 23. – 24.10.2024	<b>FRANKFURT ONLINE</b>	352404013 382431024	<b>1.495,- 1.395,-</b>	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



# BME-MASTERCLASS BESCHAFFUNGSMARKT INDIEN



## VOM DRACHEN ZUM TIGER: INDIEN ALS STRATEGISCHE ALTERNATIVE ZU CHINA?

Die Betrachtung des indischen Beschaffungsmarkts als Alternative zum chinesischen stellt den Einkauf vor eine Reihe von Herausforderungen und Chancen. Indien, mit seiner aufstrebenden Wirtschaft und dem Potenzial für Wachstum, wird zunehmend als attraktive Quelle für Beschaffungen betrachtet. Dennoch gibt es rechtliche, logistische und menschenrechtliche Aspekte, die sorgfältig abgewogen werden müssen. Strategische Planung sind jedoch unerlässlich, um die Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen und die Potenziale des indischen Marktes optimal zu nutzen.

**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](https://bme.de/beschaffungsmarkt-indien)



### INHALTE

- Indengeschäft erfolgreich gestalten – ein systemischer und kultureller Ansatz
- Die Rolle Indiens auf den globalen Rohstoffmärkten am Beispiel Metalle
- Fakten und Vergleiche – ein Überblick
- Potenziale und Herausforderungen – Erfahrungen eines Maschinen- und Anlagenbauers
- Entwicklung des indischen Markts am Beispiel Energie
- Beschaffungsmarkt Indien als Teil einer diversen internationalen Beschaffungsstrategie
- Offshoring vs. Reshoring – Ansätze für den indischen Markt
- Shaking Heads & Shaking Hands – Verhandlungsstrategien im Tagesgeschäft
- Rechtlich sicheres Auftreten in Indien
- Workshops



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sabrina Mirjalili  
 Telefon: 06196 5828-218  
 E-Mail: [sabrina.mirjalili@bme.de](mailto:sabrina.mirjalili@bme.de)



11. – 12.04.2024



ONLINE



382410404



zzgl.  
MwSt.

1.395,-



# 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](https://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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



09.09.2024

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



**HANNOVER**



352409014



zzgl. MwSt.

**895,-**



**PRÄSENZ/ONLINE:**  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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.....	260
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf.....	261
Die erfolgreiche Einkaufsleitung.....	22
Top-Einkäufer:innen gewinnen, führen und halten.....	262
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis.....	263
Teambildung – ein ganzheitlicher und nachhaltiger Ansatz im Einkauf.....	264
BME-Masterclass: Frauen erfolgreich im Einkauf.....	265
Change Management im Einkauf.....	266
Erfolgreiches Einkaufsmarketing.....	25
Schnittstellenmanagement im Einkauf.....	26
Schnittstelle Einkauf kompakt.....	27

## PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation.....	267
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung.....	16
Kompetent in Konfliktsituationen.....	268
Souverän handeln in schwierigen Situationen.....	269
Schlagfertigkeitstechniken – so kontern Sie souverän und selbstsicher.....	270
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend.....	271
Techniken zur aktiven Ideenfindung.....	272
Den Einkauf sicher durch Krisen steuern.....	82
Erfolgreiches Projektmanagement.....	41
Agiles Arbeiten im Einkauf.....	45





# SICHER IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE

## GESTERN KOLLEGE/KOLLEGIN – JETZT CHEF:IN, WAS TUN?

Sie werden in Kürze Verantwortung für Mitarbeiter:innen 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:innen 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 Mitarbeiter:innen 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:innen sich so verhalten, wie sie sich verhalten
- › Die Erwartungshaltung der Mitarbeiter:innen 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:innen mit Zielvereinbarungen führen
- › Wie delegiere ich richtig?
- › Kontrollieren – aber richtig
- › Besprechungen richtig durchführen

#### Mitarbeiter:innen 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:in“ an.
- + Sie sichern sich die Akzeptanz der Mitarbeiter:innen.
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



11. – 12.06.2024  
25. – 26.11.2024



WIESBADEN  
ONLINE



352406019  
382431118



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.395,-



#### 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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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 Mitarbeiter:innen, 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](https://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:innen: 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:innen
- › Optimierungspotenziale aufdecken und nutzen

#### Talentmanagement und Mitarbeiterentwicklung

- › Der Einkauf als attraktiver Arbeitsplatz – wie erreicht man talentierte Nachwuchskräfte?
- › Anforderungen an moderne Einkäufer:innen – Potenziale erkennen und nutzen
- › Aus- und Weiterbildung im Einkauf
- › Karriere-Perspektiven im Einkauf aufzeigen – Mitarbeiter:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.04.2024  
10. – 11.10.2024



DÜSSELDORF  
FRANKFURT



352404011  
352410011



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 – 17.00 Uhr

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# TOP-EINKÄUFER:INNEN GEWINNEN, FÜHREN UND HALTEN

Wer gute Einkäufer:innen in seinem Team haben und vor allen Dingen halten möchte, kann künftig auf wichtige Soft Skills und Weiterbildungen nicht verzichten. Einkäufer:innen für sein Unternehmen zu gewinnen, ist aufgrund des vorherrschenden Fachkräftemangels schon schwierig genug, insbesondere, wenn neben Aufgaben und Gehalt auch Wünsche nach Nachhaltigkeit und Home-Office-Regelung berücksichtigt werden müssen. Aber dann die Personen durch das eigene richtige Führungsverhalten zu motivieren und letztendlich zu halten, ist noch weitaus schwieriger. Doch dies kann mit den richtigen Methoden und vor allem mit dem richtigen Mindset gelöst werden. Entwickeln Sie Ihre Einkäufer:innen zu starken Persönlichkeiten und lassen Sie ihnen die Freiheit selbstbestimmt und kreativ zu arbeiten. In diesem Seminar werden Ihnen Methoden vermittelt, wie Sie dies erreichen und somit lange vom Potenzial Ihrer Mitarbeiter:innen profitieren können.

**ZIELGRUPPE:** Abteilungsleitung/Gruppenleitung Einkauf, angehende Führungskräfte

**METHODIK:** Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen, Selbstreflexionen, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Jessica Jung



## SEMINARINHALTE

### Wie gewinne ich neue Mitarbeiter:innen?

- Was sind heute wichtige Entscheidungskriterien für eine Stelle?
- Wie werden mein Unternehmen und die Arbeit im Einkauf attraktiv für Bewerber?
- Erwartungen der aktuellen und zukünftigen Generation im Einkauf
- Gap-Analyse: Was kann ich (aktuell) bieten?

### Wie halte ich Mitarbeiter:innen?

- Woran erkenne ich gute Führung (Selbsttest)
- „Better me, better we, better society“ (NewWork)
- Change Management bei der eigenen Person
- Teambuilding in Zeiten von Corona und Engpassmanagement

### Was sind Methoden erfolgreicher Mitarbeiterführung?

- Persönlichkeitsanalyse
- Personalentwicklungsgespräche
- Selbstreflexion
- Mentale Gesundheit

### Wie entwickle ich meine Mitarbeiter:innen?

- Fachliche Weiterbildungen
- Persönliche Weiterentwicklung und Wachstum (Coaching)
- Weiterentwicklung zur Führungskraft für Projekte und mehr

19.09.2024	ONLINE	382430916	845,- <small>zzgl. MwSt.</small>	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** in 2025





# 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 Kolleg:innen 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, Lizenziertes STRUCTOGRAM®-Trainer



[bme.de/met-eow](https://www.bme.de/met-eow)

## 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 Gesprächspartner:innen
- › 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 „Mitstreiter:innen“ 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 Kolleg:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



18. – 19.04.2024  
15. – 16.07.2024  
12. – 13.09.2024  
11. – 12.11.2024



**HAMBURG**  
**STUTTGART**  
**ONLINE**  
**KÖLN**



352404031  
352407017  
382430911  
352411021



zzgl.  
MwSt.  
**1.495,-**  
**1.495,-**  
**1.395,-**  
**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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# TEAMBILDUNG – EIN GANZHEITLICHER UND NACHHALTIGER ANSATZ IM EINKAUF

## VOM HAUFEN ZUR GRUPPE ZUM TEAM!

Ein starkes Team macht den Unterschied, auch im Einkauf! Durch ein motiviertes Team erreichen Sie Ihre Ziele und können Talente an sich binden. Im Seminar lernen Sie daher, Spaß an der Zusammenarbeit im Team zu erleben, Toleranz und Akzeptanz im Team aufzubauen, mit Unterstützung der Teammitglieder Vertrauen in sich selbst zu erfahren, Identifikation durch das gemeinsame Teamerlebnis zu steigern, den eigenen Beitrag zum Erfolg des Teams zu erleben, für gemeinsame Ziele Verantwortung zu übernehmen, Commitment für Zusammenarbeit und Kommunikation zu erarbeiten und in den Unternehmensalltag zu übertragen: Teambildung ist keine Maßnahme, sondern eine Reise!

**ZIELGRUPPE:** Führungskräfte und Teamleitung aus den Bereichen Einkauf, Logistik, SCM oder Personal

**METHODIK:** Vortrag/Frontalunterricht, Partner-/Gruppenarbeit, Workshop, Einzelarbeit

**SEMINARLEITUNG:** Klaus Pause



## SEMINARINHALTE

### Teamdiagnose

- › Teamdynamiken analysieren und Gruppendynamiken verstehen
- › Stärken und Schwächen eines Teams kennenlernen
- › Teamdynamiken analysieren
- › Entwicklungsphasen in Teams verstehen
- › Erleben der Gruppendynamik

### Die Führungskraft in der Teambildung

- › „Personalführungskompetenz“ Teambildung
- › Die Rolle der Führungskraft im Team
  - Selbstreflexion
  - Verschiedenen Rollen im Team gerecht werden
- › Bevorzugte Teamrollen und persönliche Vorlieben
- › Stärkung Ihrer Coaching-Kompetenzen in der Teamentwicklung

### Entwicklungsphasen in Teams (z.B. Teamuhr nach Tuckman)

- › Forming (Testphase)
- › Storming (Nahkampfphase)
- › Norming (Organisierungsphase)
- › Performing (Arbeitsphase)
- › Abschluss: Transforming (Trennungs- und Transferphase)

### Schwierigkeiten im Team bewältigen

- › Umgang mit schwierigen Situationen meistern
- › Lösung von Blockaden und Stillständen
- › Simulation: Umgang mit schwierigen Situationen
- › Individuelle Lösungen erarbeiten

### Aktive Gestaltung von Teams

- › Beteiligung und Aktivierung von Teammitgliedern
- › Instrumente der Beteiligung von Teammitgliedern
- › Entscheidungsprozesse gestalten



- + Kompetente und praxisorientierte Vermittlung der Seminarinhalte
- + Individuelles Eingehen auf Ihre Fragen
- + Praxiserfahrener Referent mit Einkaufshintergrund: aus der Praxis für die Praxis



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



21.06.2024  
28.11.2024



KÖLN  
ONLINE



352406035  
382431121



zzgl.  
MwSt.

895,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# BME-MASTERCLASS FRAUEN ERFOLGREICH IM EINKAUF

Der Einkauf durchlebt derzeit einen „kulturellen Umbruch“ und muss die anstehenden Veränderungen erfolgreich gestalten. Die neue Unternehmenswelt wird nicht nur digitaler, sondern auch sozial interaktiver sein. Karriere machen zukünftig diejenigen, die sich auf den Wandel einlassen und ihn mitgestalten wollen. Mit Fachwissen, Kraft zur Innovation und insbesondere mit Flexibilität und einem veränderten Mindset. Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch innerhalb der Community, reflektieren Sie Ihre Schwächen und bauen Sie Ihre Stärken als Einkäuferin weiter aus!

**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](https://bme.de/frauen-einkauf)



## INHALTE

- › Warm-up & Networking Session
- › Rhetorik – Ihr Auftritt macht’s
- › Geteilte Führung als Karriere-Booster für Frauen im Einkauf
- › Marke-Ich: Selbstbewusstsein – mehr als nur ein Schlagwort: Wir brauchen mehr starke Frauen in verantwortungsvollen Positionen – packen wir’s an!
- › Führung im Wandel – oder einfach mal anders
- › Work-Life-Balance – Ihr Konzept für mehr Lebensqualität
- › Arbeitsrecht als Führungskraft – wichtige Gestaltungsinstrumente und Rahmenbedingungen für Sie und Ihr Team
- › Tipps für Verhandlungen
- › Meine Top 10 der Career Hacks
- › Change-Management: Wie ticken diese jungen Leute – Umgang mit der Gen Z
- › Konfliktmanagement



### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Ulrike Wernig-Wenzlawski  
Telefon: 06196 5828-255  
E-Mail: [ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de](mailto:ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de)

11

Soft Skills und  
Führungskompe-  
tenz im Einkauf



27. – 28.06.2024



KÖNIGSWINTER



382410603



zzgl.  
MwSt.

1.495,-



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme.de/frauen-einkauf](https://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 Mitarbeiter:innen 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



15.04.2024  
10.10.2024



FRANKFURT  
ONLINE



352404016  
382431008



895,-  
845,-



PRÄSENZ/ONLINE:  
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)



# 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



## 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 Planungsstörern

### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



06. – 07.06.2024  
05. – 06.11.2024



FRANKFURT  
DÜSSELDORF



352406009  
352411005



1.495,-  
1.495,-



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

Nächster **ONLINE-TERMIN** in 2025



# 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 Mitarbeiter:innen 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



### 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 Konflikt-moderator:in 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



08. – 09.07.2024  
15. – 16.10.2024



ONLINE  
FRANKFURT



382430705  
352410017



zzgl.  
MwSt.

1.395,-  
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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://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, Willi Riber



### 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 Gesprächspartner:innen
- › 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!

**19. – 20.11.2024 in Wiesbaden**

Weitere Informationen erhalten Sie auf Anfrage:  
anna.riedl@bme.de



16. – 18.04.2024  
03. – 05.09.2024  
03. – 05.12.2024

**FRANKFURT**  
**MANNHEIM**  
**KÖNIGSWINTER**

352404021  
352409006  
352412010

**1.895,-**  
**1.895,-**  
**1.895,-**

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



# 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 Kolleg:innen, Lieferanten oder sonstige Geschäftspartner:innen. 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



## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



24.09.2024



ONLINE



382430922

zzgl.  
MwSt.

845,-

ONLINE:  
09.00 – 15.00 Uhr

06196 5828-200



06196 5828-299

[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)





# AUF DEN PUNKT GEBRACHT: SCHNELL – KLAR – ÜBERZEUGEND

## EINFACH ERKLÄREN, EINDEUTIG FORMULIEREN, TREFFEND KOMMUNIZIEREN

Im Einkauf stehen Sie in vielfältigen Rede- und Kommunikationssituationen mit Kolleg:innen, Vorgesetzten, mit internen und externen Lieferanten verschiedenster 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:innen oder Gesprächspartner:innen 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:** Horst Müller



[bme.de/met-pkt](https://bme.de/met-pkt)

### SEMINARINHALTE

#### Komplexität managen

- › Voraussetzung: das eigene tiefe Verständnis
- › Kernpunkte herausarbeiten
- › Strategie, roten Faden zur Präsentation entwickeln
- › Sachverhalte für die Zuhörer:innen passend aufbereiten und darstellen

#### Flexibel und erfolgreich in Redesituationen

- › Der rhetorische Blickwinkel auf Ihre mündlichen Beiträge, Berichte, Präsentationen
- › Schenken Sie dem Anfang und Ende mehr Aufmerksamkeit
- › Persönlichkeit und Präsenz als Erfolgsfaktoren
- › Stimme, Gestik, Mimik und Pausen (!) bewusst einsetzen

#### Strukturen als Erfolgsrezept: Ihre unsichtbaren rhetorischen Heizelmännchen

- › 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 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

#### Umgehen Sie die „Mehr-desselben-Falle“

- › Erkennen Sie die Falle
- › Warum Sie immer wieder in diese Falle tappen
- › Lernen Sie die Falle zu umgehen

#### 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 Zuhörer:innen durch Metaphern und Analogien (sprachlichen Bildern)

#### 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



17. – 18.06.2024  
24. – 25.10.2024



ONLINE  
NÜRNBERG



382430616  
352410030



1.395,-  
1.495,-



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



# TECHNIKEN ZUR AKTIVEN IDEENFINDUNG

## INNOVATIONSTÄRKE UND LÖSUNGSORIENTIERUNG – SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN DER ZUKUNFT

Neue und gute Ideen werden immer gebraucht – für die Optimierung im Einkauf, die (Neu-)Produktentwicklung, die Optimierung von Prozessen, die ersten Schritte in einem Projekt u.v.m. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über Nutzen und Funktionsweise von mehr als 20 Techniken und Braintools zur kreativen Ideengenerierung. Sie erfahren, welche Technik sich am besten für welche Themenstellung eignet, und bekommen zahlreiche Tipps für den Praxiseinsatz. Sie lernen, über den Tellerrand hinauszuschauen und die Kompetenz des Querdenkens optimal zu nutzen.

**ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter:innen aus allen Hierarchiestufen (z.B. Fach- und Führungskräfte, Projektleitung und Mitglieder von Projektteams) und Funktionsbereichen (z.B. Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, F&E). Insbesondere Mitarbeiter:innen, die sich für neue Ideen, neue Wege sowie Innovationen interessieren.

**METHODIK:** Fachlicher Input, praktische Beispiele, viele Übungen, Nutzung des interaktiven Whiteboardtools „Mural“. Eigene Problemstellungen aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

**SEMINARLEITUNG:** Sven Poguntke



### SEMINARINHALTE

#### Voraussetzungen für zündende Ideen und innovatives Denken

- › Erkenntnisse aus der Hirn- und Kreativitätsforschung nutzen
- › Denkblockaden überwinden
- › Denkbrücken zu anderen Wissensgebieten nutzen
- › Informationen und Vorgehensweisen vernetzen
- › Projektkomplexitäten bewältigen

#### Lernen von Genies und Vordenker:innen

- › Vorgehen und Denkstrategien berühmter Persönlichkeiten
  - Lernen von Einstein, Gutenberg, Leonardo da Vinci und Hawkins
  - Denkstrategien von besonders kreativen Menschen
- › Wodurch sich unternehmerische Andersdenker:innen auszeichnen
  - Bionade, Ikea, Icaro Airlines, Slate Reinigung: Unternehmensbeispiele, die ganze Branchen revolutionieren

#### Schritte des kreativen Problemlösungsprozesses

- › Forschungsergebnisse zu „Kreative Problemlösung“
- › Rahmenbedingungen für kreative Höchstleistungen
- › Mittel gegen „Betriebsblindheit“ und „Scheuklappen“

#### Techniken zur kreativen Ideengenerierung

- › Techniken freier Assoziation
  - Brainstorming-Alternativen (z.B. Mitsubishi Brainstorming, Kopfstandtechnik)
  - Brainwriting (Sticky Brainstorming, Methode 635, Brainstation)
- › Techniken strukturierter Assoziation
  - Mind Mapping, Osborn-Checkliste, SCAMPER, Walt-Disney-Methode, 6-Hüte-Methode, Fragen Sie Persönlichkeiten
- › Kombinationstechniken
  - Analografie, Semantische Intuition, Morphologie, SIL-Methode, Tilmag-Methode, Value Innovation
- › Konfrontationstechniken
  - Reizwortmethode, Bionik, Provokationstechnik
- › Kreativität 2.0: Softwaretools und Apps
- › Imaginationstechnik: LEGO®-SERIOUS-PLAY®-Methode

#### Techniken zur Bewertung von Ideen

- › Checklisten
- › Force Field Analysis
- › SWOT-Analyse
- › Nutzwertanalyse

#### Was beim Einsatz der Techniken/Braintools zu beachten ist

- › Projektmeetings, Prozessoptimierung, Neuorganisation von Arbeitsabläufen – was bietet sich an?
- › Das Potenzial großer Gruppen: mit kollektiver Intelligenz zu neuen Ideen
- › Ideen durchsetzen: warum viele gute Ideen scheitern und was man dagegen tun kann
- › Was Sie persönlich tun können, um künftig besser „innovativ“ zu denken



- + Eine umfassende Toolbox mit Kreativmethoden für Ihre ganz persönliche Ideenfindung, für Online-Meetings oder Präsenzworkshops
- + Interaktive Methoden zur Ideenproduktion
- + Vermittlung von überraschenden und spannenden Grundlagen
- + Querdenktechniken und Braintools
- + Konkrete Praxisbeispiele und Tipps
- + Exemplarische Behandlung von Problemstellungen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.06.2024  
18. – 19.11.2024



MÜNCHEN  
ONLINE



352406005  
382431111



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.395,-



#### 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](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)

# INHOUSE-SCHULUNGEN

Inhouse-Schulungen ..... 274

Alle Seminare dieses Seminarprogramms führen wir gerne auch als Inhouse-Schulung oder exklusiv für Ihre Mitarbeiter:innen 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](http://www.bme.de/inhouse)

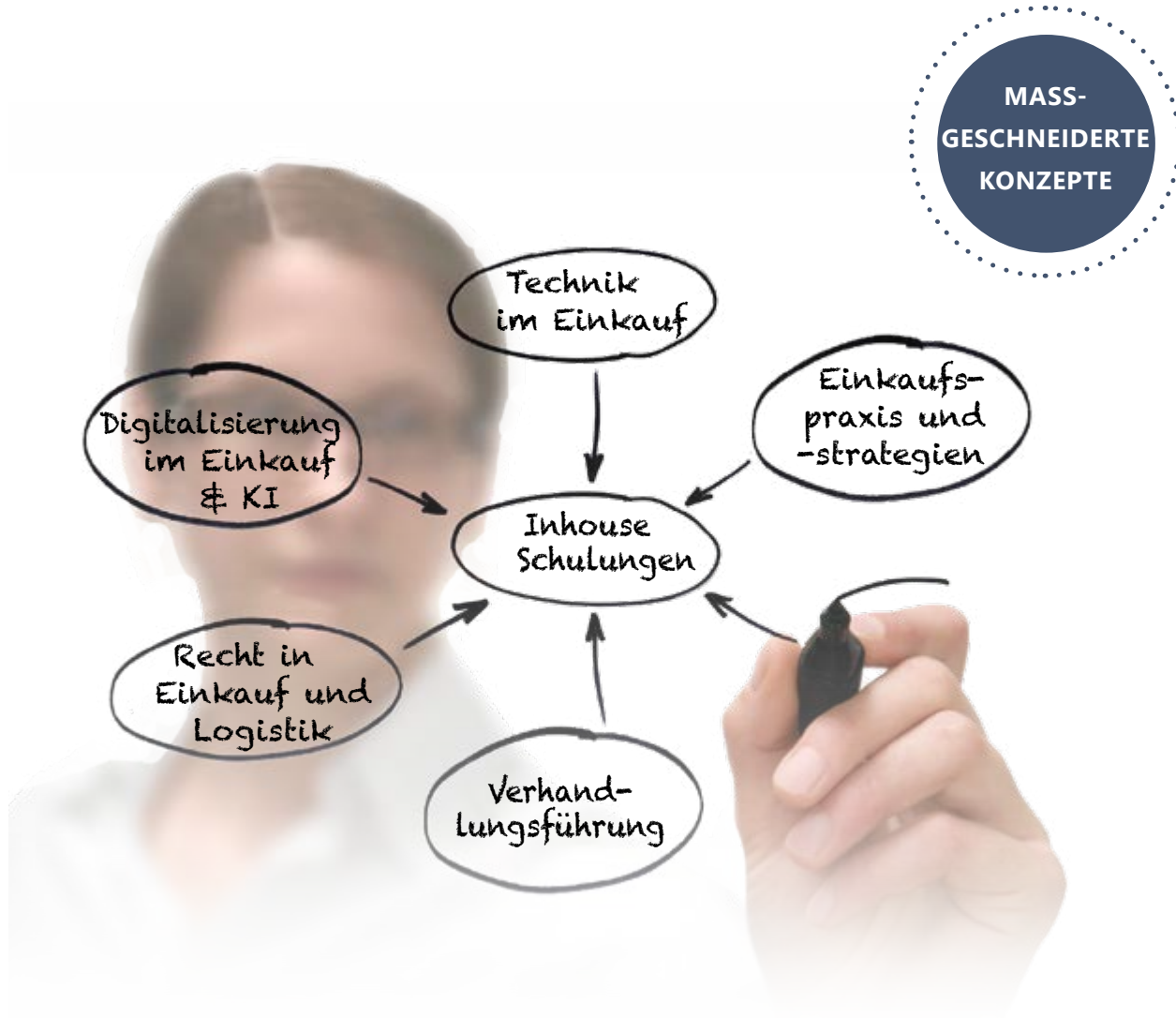


# INHOUSE-SCHULUNGEN

## MASSGESCHNEIDERT – UNTERNEHMENS-SPEZIFISCH – IN PRÄSENZ ODER ONLINE

### WAS IST EINE INHOUSE-SCHULUNG?

Eine Inhouse-Schulung ist eine Weiterbildungsmaßnahme, die firmenintern exklusiv für Mitarbeitende 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.



### 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.)

### 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:innen mit oder wählen Sie aus dem

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.

### 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 Teilnehmenden
- › 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 Binasch  
Senior Bildungsmanager Inhouse  
Telefon: 06196 5828-202  
E-Mail: brigitte.binasch@bme.de



Nadine Kraus  
Key Account Manager Inhouse  
Telefon: 06196 5828-229  
E-Mail: nadine.kraus@bme.de

# INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Veranstaltungsorte .....	277
Anmeldung .....	278
Kontakt.....	279



# 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:in 1

Ich bin damit einverstanden,  
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name ..... Vorname .....

Position ..... Abteilung .....

Telefon ..... Fax ..... E-Mail .....

Teilnehmer:in 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 .....

KAT-Download

KAT1/2024

## Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

## Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden 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 Teilnehmenden 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 Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

## Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder 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 Referierenden vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

## Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter [www.bme.de/datenschutz](http://www.bme.de/datenschutz).

## AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb).

Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

[www.bme-akademie.de](http://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.

## VERANSTALTUNGSTICKET DER BAHN

Reisen Sie umweltfreundlich zu unseren Veranstaltungen mit dem Veranstaltungsticket der Deutschen Bahn zum Vorzugspreis! Sie können von jedem DB-Bahnhof starten. Machen Sie Reisezeit zu Ihrer Zeit und nutzen Sie die An- und Abreise zum Arbeiten, Entspannen oder Genießen.

Nähere Informationen und den Link zur Online-Buchung finden Sie auf

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



Gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit:  
Nutzen Sie unser  
BME-Veranstaltungsticket!

---

## 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](mailto:jacqueline.berger@bme.de)



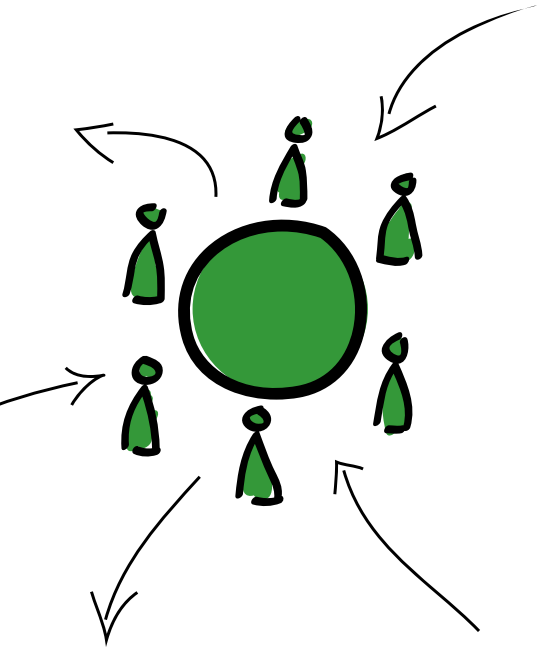
Tina Nikolov  
Customer Service Managerin  
Telefon: 06196 5828-256  
E-Mail: [tina.nikolov@bme.de](mailto:tina.nikolov@bme.de)

Bei Fragen zu Seminarinhalten hilft Ihnen gerne:



Anna Riedl  
Teamleiterin Seminare  
Telefon: 06196 5828-253  
E-Mail: [anna.riedl@bme.de](mailto:anna.riedl@bme.de)

**Adressänderungen** nehmen wir gerne unter [adresse@bme.de](mailto:adresse@bme.de) oder Telefon 06196 5828-219 entgegen.




Druckprodukt mit finanziellem  
**Klimabeitrag**  
ClimatePartner.com/53323-2308-1003



## BESUCHEN SIE UNS ONLINE

Nutzen Sie den Katalog als umfangreiches Informationswerk oder für den schnellen Überblick.

Sie haben ein Seminar gefunden, das Sie interessiert?

Über die URL, gekennzeichnet mit  auf jeder Seite, kommen Sie auf direktem Weg zum gewünschten Seminar und zur Online-Buchung!

Blieben Sie mit uns in Kontakt.



# ONLINE