

BME Netzwerktreffen Defence

Beschaffung in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

29./30. Juni 2026 | Mercure Hotel | Eschborn



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



Warum Defence Procurement Network? Rolle der Beschaffung für den Ramp-Up

Der BME versteht sich als zentrales Sprachrohr und Wissenspool für Einkaufs-, Supply Chain- und Logistik-Verantwortliche der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Als gemeinnütziger Bundesverband treiben wir den Erfahrungsaustausch und Best-Practice-Transfer voran.

Zentrale Zielsetzung der Defence Procurement Netzwerkgruppe

Die Netzwerkgruppe verfolgt das Ziel, Ansprechpartner und Sprachrohr, Informationsvermittler und Weiterbilder der bestehenden und zukünftigen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) zu sein. Zuständig für alle Fragen rund um Einkauf, Supply Chain und Logistik. Ziel ist damit ferner, mittels der BME Einkaufsexpertise die SVI dabei zu unterstützen, bestehende Lieferkapazitäten besser auszuschöpfen, neue potenzielle Lieferanten zu identifizieren, Ökosysteme und Kooperationen unter Lieferanten zu fördern und die Reaktionsfähigkeit auf dynamische Bedarfe entlang der gesamten Lieferkette zu verbessern. Dies gilt besonders unter dem Aspekt, dass für den Hochlauf der Systemhäuser auch bisher nicht in der SVI tätige Unternehmen eine wichtige Rolle spielen können, beispielsweise aus dem Automotive oder Maschinenbau Sektor.



Wen treffe ich vor Ort?

Der Treffpunkt für SVI-Bedarfsträger und Lieferanten - Hier stehen Austausch, Informationen und die Vernetzung von Industrie, Zulieferern und Technologiepartnern im Vordergrund.

Unsere Referenten



Oberst i.G. Matthias Puschnig
Speaker Sonderstab
Ukraine
**Bundesministerium
der Verteidigung**



Marcus Gerlach
Chief Purchasing Officer
Rheinmetall Group



Jochen Pfister
CPO
Hensoldt AG



Marco Eberlei
Teamleitung und Strategie
**Bundeswehr Cyber
Innovation Hub**



Oliver Gemein
Head of Advanced Strategic
Purchasing
Supply Chain Management
Diehl Defence



Moritz König
Geschäftsführer
facturee



Ralf Konrads
Leiter Strategischer Einkauf
**KNDS Deutschland
Tracks GmbH**



Christian Hösle,
Managing Director,
**Palladion Defence
Accelerator**



tba
**Heidelberger
Druckmaschinen AG**



Arvid Holzwarth,
Sales Manager,
SupplyOn AG

16:00-17:30 Interaktiver Workshop

Ramp-up Ready: Neue Lieferanten integrieren, Risiken senken, Durchlauf erhöhen

- Ramp-up-Diagnose: Wo entstehen Engpässe wirklich (Kapazität, Material, Qualität, Transport, Daten/Prozesse) – und wie priorisiert man sie?
- Lieferanten-Hochlauf beschleunigen: Neue (auch branchenfremde) Lieferanten integrieren, Onboarding/Qualifikation standardisieren.
- Commitments statt Bauchgefühl: Frühwarnlogik über Forecast/Call-off → Lieferabruf → ASN/Transport → Wareneingang – mit klaren “Exception“-Regeln für tägliches Steuern.
- Stabilität im SOP: Qualitäts- und Lieferperformance als durchgängiger Prozess – damit Ramp-up nicht an Nacharbeit und Reklamationen scheitert.

Arvid Holzwarth, Sales Manager, **SupplyOn AG**

18:00 Uhr SVI-Connect vor Ort (pre-qualified members)

Meet&Greet von Einkäufern und Lieferanten der Matchmaking Plattform

20:00 Uhr Networking Evening Reception

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

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



09:00

Check-In der Teilnehmenden mit Kaffee und Tee

09:30

Eröffnung der Veranstaltung

09:40

Resilienz, der Wettbewerbsvorteil im Wandel

- Wege zu resilienten Lieferketten
- Kapazitätsaufwuchs als Enabler resilienter Lieferketten
- Einkauf als Wachstumstreiber: Mit Speed und Qualität auf Erfolgskurs

Marcus Gerlach
Chief Purchasing Officer
Rheinmetall Group

10:00

Wie kurze Innovationszyklen Chance für KMU bieten-Wie können Unternehmen ihren Einstieg in den Rüstungsmarkt beschleunigen?

Oberst i.G. Matthias Puschnig
Speaker Sonderstab Ukraine
Bundesministerium der Verteidigung

10:20

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

11:00

Risikomitigation in der Elektronik-Lieferkette bei HENSOLDT

- Warengruppenspezifische Resilienz-Strategien
- Transparenz in der Elektroniklieferkette
- Risikomitigation und Lieferketten-Resilienz als Unternehmensaufgabe

Jochen Pfister, CPO
Hensoldt AG

11:20

Keynote 4: H&Z

11:40

Resilienz für Konstruktionselemente im Zeitalter der Polykrise: Anti-Single-Source & Datensouveränität für die Fertigung in der SVI

- Supply Chain Resilienz als strategischer Schutzschild
- Datensouveränität für Zeichnungsdaten: Maximale IP-Sicherheit durch systemseitige Anonymisierung
- Erprobte Fertigungskompetenz (Use Case Cluster): Diskretion als Prinzip – Einblick in anonymisierte Best Practices entlang der SVI-Wertschöpfungskette

Moritz König, Geschäftsführer, **facturee**

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

12:00

Pitch 1: WCI

Pitch 2:

Pitch 3:

Pitch 4:

12:40

Mittagessen mit Networking in der Ausstellung

14:10

Industry Case-Study: Herausforderungen im Dual-Use

tba, Heidelberger Druckmaschinen AG

14:30

Start-up-Mentalität trifft Streitkräfte: Der Ansatz des Cyber Innovation Hub der Bundeswehr

- Methoden des CIHBw: Zwischen Innovationsvorhaben, Spark Cells und Start-Up Tagen
- Der Weg nach dem Prototyp: Von der initiale Skalierung zur Weiterqualifizierung bis zur Verstetigung
- Way ahead: Missionen als zukünftige Schwerpunktthemen in den Dimensionen

Marco Eberlei, Teamleitung und Strategie

Bundeswehr Cyber Innovation Hub

14:50

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

15:20

World Café - Interaktive Roundtables
***wählen Sie 2 der 4 Thementische in zwei Runden**

Thema 1:
Schneller vernetzen von Bedarfen und Lieferanten – das kann die Plattform SVI-Connect schon jetzt und wie geht es weiter?

Olaf Holzgrefe, Head of SVI-Connect,
BME e.V.
Oliver Gemein
Head of Advanced Strategic Purchasing
Supply Chain Management, **Diehl Defence**

Thema 2:
**Next level Cyber Security:
NSI2, KRITIS Umsetzung**

**Thema 3: Chance und Hürden für
verlässliche Partner
Entscheidungswege und
Qualifikationsprozesse im
Beschaffungsmarkt Deutschland**

Ralf Konrads, Leiter Strategischer
Einkauf
**KNDS Deutschland
Tracks GmbH**

Thema 4:
Innovation wanted: Kooperationen mit Start-Ups – Bedeutung für Innovation und Beschleunigung

Christian Hösle, Managing Director, **Palladion
Defence Accelerator**

15:50

5 Minuten Wechselpause

15:55

2. Runde
World Café - Interaktive Roundtables

16:35

Abschlusspanel im Plenum

17:00

Abschließende Worte und Ende des Netzwerktreffens

in Kooperation mit



Unsere Partner & Aussteller



Mehr unter <https://www.hz.group>

H&Z Unternehmensberatung
<https://www.hz.group>



FACTUREE – Der Online-Fertiger
<https://www.facturee.de/>



SupplyOn AG
<https://www.supplyon.com>



WCI Europa GmbH
<https://worldclassind.de>

INFORMATIONEN

TERMIN

- ▶ 29.-30 Juni 2026
Mercure Hotel Frankfurt Eschborn
Helfmann-Park 6,
65760 Eschborn

29. Juni: Workshop-Tag & Abendveranstaltung
30. Juni: Konferenztag

HOTEL

- ▶ Mercure Hotel Frankfurt Eschborn
Helfmann-Park 6,
65760 Eschborn

Tel. 06196 9010

Oder Sie nutzen eine der gängigen Buchungsplattformen.

PREISE

Für Fach- und Führungskräfte aus Einkauf,
SCM und Logistik aus Industrie und öffentliche
Institutionen:

Konferenz + Workshops: 945,- €

Konferenz: 695,- €

- ▶ Für Anbieter, Dienstleister und Berater
Konferenz (inkl. Evening Reception)
1.495,- €

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

* 2. Person zahlt 50 %

* 3. Person zahlt 50 %

ABENDVERANSTALTUNG

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

ÄNDERUNGSVORBEHALTE

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

Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist der BME e. V. befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

RÜCKTRITT / STORNIERUNG

Bei Absagen innerhalb von 4 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn bitten wir um Verständnis, dass eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 20 % des Veranstaltungspreises berechnet wird. Bei Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn oder Nichterscheinen wird die volle Gebühr berechnet. Ersatzpersonen werden akzeptiert. Absagen sind schriftlich mitzuteilen.

DATENSCHUTZ / AGB

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

www.bme.de/info/datenschutz.

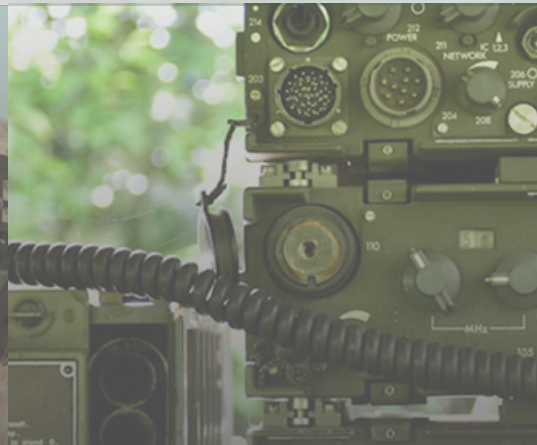
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e. V., zu finden unter www.bme.de/agb.
Änderungen vorbehalten.

VERANSTALTER

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

WWW.BME.DE





Bildquellen: Freepik.com, Unsplash.com

Ansprechpartner



Roland Knoor

Sales & Ausstellung

roland.knoor@bme.de



Eva-Maria Winteroll

Konzeption & Referenten

eva-maria.winteroll@bme.de