

16. BME-PRAXISFORUM

Der Einkauf 2030

17. – 18. MÄRZ 2026 | KÖLN



- **Procurement meets Future Tech – Von der Automatisierung bis zur KI-gestützten Einkaufswelt**
Wie Digitalisierung und KI den Einkauf herausfordern, ihn neu gestalten und zukunftsfähig aufstellen
- **Resilienz 2.0 – Geopolitische Risiken smart managen**
Von China+1 zu „Supply Chain Diplomacy“: Neue Strategien für die Stabilität in der Versorgung in volatilen Zeiten
- **Transformation durch den Einkauf – Vom Kostensenker zum Geschäftsmodellentwickler**
„Procurement driven Innovation“: Wie der Einkauf neue Businessmodelle initiiert
- **Future Workforce – Etablierte Rollen im Einkauf neu denken**
Talente entwickeln, neue Skills trainieren und technisch mithalten – Eine Einladung zur Re-Innovation der Rollen

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM FORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A: 16. MÄRZ 2026

Strategic Playbook Einkauf – Denken in Optionen statt Aufgaben abarbeiten

WORKSHOP B: 19. MÄRZ 2026

KI-unterstützte Automatisierung im Einkauf

ZUM FORUMSINHALT

Die Wirtschaftslage bleibt volatil, (geo)politische Rahmenbedingungen ändern sich ständig, und Spekulationen über die nächsten Maßnahmen der Spitzen aller großer Wirtschaftsnationen sowie der EU prägen den Markt. Sehr viele Unternehmen stehen vor immensen Herausforderungen – insbesondere die Leitung, der Einkauf und die Verantwortlichen für den Warenfluss. Sie müssen sich noch agiler bewegen, Risiken weitestgehend minimieren und gleichzeitig die Materialverfügbarkeit sicherstellen. Und das alles unter der übergreifenden Maßgabe der Kostensenkung.

Wie entwickelt sich der Einkauf in den kommenden Jahren?

Vom 17. – 18. März 2026 blicken wir nun zum 16. Mal mutig in die Zukunft des Einkaufs.

Wir haben gemeinsam mit Ihnen die 5 wichtigsten Zukunftsthemen für Einkauf und Logistik der nächsten Jahre identifiziert:

- **Automatisierung als Muss** – Digitalisierung der Basics als Grundvoraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit
- **Procurement meets Future Tech** – Wie KI den Einkauf herausfordert und befördert
- **Stabilität in der Versorgung** – Geopolitische Risiken proaktiv managen, von China+1 zu „Supply Chain Diplomacy“
- **Transformation des Unternehmens** – Der Einkauf als Treiber für Innovationen und ganz neue Geschäftsmodelle
- **Future Workforce** – Talente entwickeln, neue Skills trainieren und technisch mithalten

Für diese Themen konnten wir auf Neue fantastische Referentinnen und Referenten gewinnen, die ihre Expertise in Vorträgen, Round Tables, Diskussionen sowie optionalen Workshops einbringen – ergänzt durch Speed-Dating-Sessions und den traditionellen Impuls beim Sekt- und Buffet-Ausklang am ersten Abend.

Wir freuen uns sehr darauf, Sie zum Programm des **BME-Praxisforums „Der Einkauf 2030“** im Jahr 2026 in Köln willkommen zu heißen!

Programm-Schwerpunkte: 4 Themenblöcke, 1 Keynote, 11 Vorträge, 2 Diskussionen, 6 Round Tables und 2 optionale Workshops.

ZIELGRUPPE

Einkaufsleiter, Logistikleiter, Geschäftsführer sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und die Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

HIGHLIGHTS

- **Interaktiver Impulsvortrag zum Online-Verhandeln:**
Präsenz ist Wissen und Können. Dann passiert Verbindung und Interaktion mit dem Gegenüber. Online bedeutet das: Visualisierung durch Bild, Nähe durch Ton und Atmosphäre durch „Bühnenbild“. Eine stimmige Inszenierung Ihrer Präsenz. Wirkung ist kein Zufall. Präsenz ist kein Talent. Beides ist erlernbar.
- **Speed Dating-Sessions zum intensiven Networking:**
Knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte zu anderen Entscheidern für die folgende Forumszeit und für Ihr Business-Netzwerk danach.

PARTNER



www.henrichsen4s.de

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Ulrike Wernig-Wenzlawski



Tel.: 06196 5828-225

E-Mail: ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Svea Oschmann



Tel.: 06196 5828-125

E-Mail: svea.oschmann@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger



Tel.: 06196 5828-200

E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

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

09.00 Eröffnung und Einstimmung auf die Highlights des Tages

09.15 ERÖFFNUNGS-KEYNOTE:

Der Einkauf unter Zugzwang! Wie kann der Einkauf die Zukunft mitgestalten in Zeiten des Umbruchs?

- Verstehen, wie KI, geopolitische Veränderungen und steigende Erwartungen den Einkauf transformieren
- Wie kann der Einkauf effektiv auf schnelle Veränderungen reagieren
- Praktische Einblicke in Mindsets, Betriebsmodelle und Strategien für die Zukunft

Patrick Foelck, Head of Strategy & Transformation and Head of Insights & Enablement Procurement, Roche

10.00 Speed Dating: Lernen Sie in wenigen Minuten viele Teilnehmer und Referenten näher kennen!

Procurement meets Future Tech – Von der Automatisierung bis zur KI-gestützten Einkaufswelt

10.15 KI für den Einkauf nutzbar machen: Von der Recherche bis zur Pilotierung

- Vorüberlegungen und Recherche
- Erstellung der eigenen Roadmap und Priorisierung möglicher Use Cases
- Organisatorische Voraussetzungen
- Pilotierung von Use Cases für den strategischen Einkauf

Jan van Hueth, Senior Project Manager SCM/IT, Körber AG

11.00 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

11.30 Effiziente KI-Beschaffung: Strategien, Herausforderungen und Best Practices

- Marktanalyse und Auswahlprozesse – Wie finde ich den passenden KI-Anbieter und die optimale Lösung?
- Was ist der Unterschied zwischen GenAI und Agenten? Preis als alleiniger Faktor? – Welche zusätzlichen Aspekte spielen bei der Kostenbewertung eine Rolle?
- Wie kann KI langfristig Einsparungen erzielen?
- KI verstehen – Was genau ist KI, wie beeinflusst sie Kosten und warum kann sie langfristig zu günstigeren Lösungen führen?

Hazim Okanovic, Strategischer Einkauf & Digitalisierung, RTL Deutschland

12.15 Technologie und Digitalisierung

- Transformation (Target Operating Model, Change-Management, Rolle des Einkaufs, KI)
- Digitalisierung und Automatisierung (Prozesse & Systeme)
- Balance zwischen Automatisierung und Faktor Mensch (Oversight)

Nadine Gaida, Interim Head of SCM, Head of Indirect Procurement, Vantage Towers

13.00 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

14.00 Interaktive Round Tables

Round Table A

Beyond Borders: Der Einkauf als globale Wertschöpfungsarchitektur

Karsten Dedendorf,
Head of Corporate Procurement,
Rodenstock GmbH

Round Table B

Kann KI den Ressourcenmangel im Einkauf lösen?

Nina Bomberg,
CPO,
Hamburger Energiewerke GmbH

Round Table C

Durch Nachhaltigkeit zu mehr Effizienz, Resilienz und Innovation im Einkauf

Prof. Dr. rer. pol. Julia Krause,
Chair International Industrial
Sourcing and Sales,
Hochschule für Technik und
Wirtschaft Dresden

14.45 Vorstellung der Ergebnisse

Resilienz 2.0 – Geopolitische Risiken smart managen

15.00

Handelsbeziehungen vor dem Hintergrund geopolitischer Entwicklungen

- Welche Auswirkungen hat die US-Zollpolitik auf den deutschen Export?
- Werden wir vertrieben im Handelskrieg zwischen China und den USA?
- Wo sind Hoffnungsmärkte für den deutschen Export?

Dr. Samina Sultan, Economist für europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel, Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.

15.45

Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

16.15

Resilient in unsicheren Zeiten: Einkauf erfolgreich durch geopolitische Spannungen steuern

- Aktuelle geopolitische Herausforderungen und deren Einfluss auf globale Lieferketten
- Strategien zur Risikominimierung und Aufbau resilienter Strukturen
- Wie gestaltet TRUMPF seine Zusammenarbeit mit Lieferanten für eine bessere Lieferkettenstabilität

Jan Kistner, Head of Corporate Purchasing, TRUMPF SE + Co. KG

17.00

Hybrider und interaktiver Vortrag out of the box:

Online präsentieren – Anders als bisher, anders als die anderen

Menschen erreichen und erfolgreich kommunizieren!

Klare, kraftvolle Präsenz und eine starke Wirkung vor der Kamera – für Menschen, die was zu sagen haben.

- Im Kopf: durch eine packende Dramaturgie und Didaktik
- Im Körper: durch persönlichen Ausdruck. In der Sprache: durch lebendiges Sprechen
- Im technischen Setup: durch ein Handling, das Ihre Präsenz unterstützt und online zur Geltung bringt

Martin Heppner, zertifizierter Scientific Trainer und Berater für Video-Kommunikation bei wissen-macht-wirkung.com

17.45

Vom Bully bis zur Meisterfeier: Was Digitalprojekte aus einer Eishockeysaison lernen können

- Führung wie im Eissport: Welche Rollen Einkaufsverantwortliche und Teamleiter im Digitalisierungsprojekt einnehmen
- Das richtige Line-up: Wie unterschiedliche Teamkonstellationen das Projekt gezielt voranbringen
- Der Weg zur Meisterschaft: Wie Teams Höhen, Tiefen und Gegner souverän meistern

Kerstin Hahn, Prozessexpertin Einkauf, HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG

18.00

Sektempfang und Get-Together

Zum Ausklang des ersten Forumstages lädt Sie die BME Akademie GmbH mit freundlicher Unterstützung der Firma HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG zu einem gemeinsam Sektempfang mit kleinem Buffet ein. Hier haben Sie Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen im informellen Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

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



Fachlicher Vorsitz und Moderation:**Prof. Dr. Elmar Holschbach**, Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement, Fachhochschule Südwestfalen

09.00 Es geht weiter: Einstimmung auf die Highlights des zweiten Tages
Networking-Session

Transformation durch den Einkauf – Vom Kostensenker zum Geschäftsmodellentwickler

09.15 **Leading Transformation: Der Einkauf als Architekt nachhaltiger Wertnetzwerke**

- Vom Kostenmanager zum Wertgestalter: Wie der moderne Einkauf unternehmerisch denkt und zur treibenden Kraft der Unternehmensstrategie wird
- Nachhaltigkeit im Einkauf: Führungsaufgabe und Instrument zu mehr Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz
- Value Network Creation: Wie der Einkauf durch Partnerschaften, Innovation und Kreislaufwirtschaft die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sichert

Prof. Dr. rer. pol. Julia Krause, Chair International Industrial Sourcing and Sales,
Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden

10.00 **Vom Lieferanten zum Innovationspartner – Strategische Kooperation als Erfolgsfaktor im Einkauf**

- Wie der Einkauf durch Vertrauen, Transparenz und gemeinsame Innovationskraft nachhaltige und zukunftsfähige Wertschöpfungsnetzwerke gestaltet

Carsten Doliwa, Vice President Procurement, Mast-Jägermeister SE

10.45 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

11.15 **PODIUMSDISKUSSION: Kostensenkung bei gleichzeitiger Reifeentwicklung und Professionalisierung des Einkaufs – Ein unmöglicher Spagat?**

Moderation: Klaus Pause, ehem. stv. Einkaufsleiter adidas,
Dozent für Einkauf an der TH Nürnberg/OHM Professional School

Prof. Dr. rer. pol. Julia Krause, Chair International Industrial Sourcing and Sales,
Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden

Jessica Morris, CPO Bereichsleitung Einkauf & Materialwirtschaft, Berliner Verkehrsbetriebe

Daniel Taudien, Geschäftsführer und COO der Storch-Ciret Holding GmbH

Eduard Markus, Head of SAP, uvex group

Karsten Dedendorf, Head of Corporate Procurement, Rodenstock GmbH

Carsten Doliwa, Vice President Procurement, Mast-Jägermeister SE

12.00 **Vom Rabattjäger zum Ideenjäger: Wie der Einkauf auf die Innovationspirsch gehen kann**

- Rolle des Einkaufs im Wandel: Wie sich Einkaufsteams vom reinen Kostensenker zum strategischen Treiber neuer Geschäftsmodelle entwickeln
- Vom Lieferanten zum Co-Innovator: Welche Strukturen, Prozesse und Anreize nötig sind, um Lieferanten aktiv in die Entwicklung neuer Produkte und Services einzubinden
- Organisation & Skills 2030: Welche Kompetenzen Einkaufsteams zukünftig brauchen – Von Business Understanding über Tech-Kompetenz bis hin zu Change- und Stakeholder-Management

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

12.45 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

13.45 **Interaktive Round Tables**

Round Table A
CASH-Optimierungen durch den Einkauf – Wie kann der Einkauf, neben Savings, zum Erfolg der Unternehmung direkt beitragen
Stephan Wilckens,
Global Procurement Business
Solution Owner D2P,
ehem. Roche

Round Table B
Women's Networking Bingo
Lu Höflein,
Projektverantwortliche für die
Fraueninitiative,
BME e.V.

Round Table C
Jeden Tag Veränderungen im Unternehmen – Wo bleiben die Betroffenen?
Klaus Pause,
ehem. stv. Einkaufsleiter, adidas,
Dozent für Einkauf an der TH
Nürnberg/OHM Professional School

14.30 Vorstellung der Ergebnisse im Plenum

Future Workforce – Etablierte Rollen im Einkauf neu denken

14.45 Zukunftskompetenzen für den Einkauf

- Einkauf und Supply Chain im Wandel – Positionierung von Unternehmen und Einkauf
 - Ohne Digitalisierung geht nichts – Was heißt das für den Einkauf und seine Aufgaben?
 - Zukunftskompetenzen und Weiterentwicklung der Einkaufsorganisation
- Jessica Morris**, CPO Bereichsleitung Einkauf & Materialwirtschaft, Berliner Verkehrsbetriebe

15.30 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

16.00 Strategie ohne Umsetzung ist nur Wunschdenken – OKR als Hebel für Wirkung im Einkauf

- Warum Vision, Mission und Strategie allein nicht reichen
 - OKR als System für Fokus, Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit
 - Führung neu denken: Orientierung geben statt Kontrolle ausüben
- Nina Gemba**, Head of Material Planning & OKR Master, Storch-Ciret Holding GmbH
Tabea Scheid, Supply-Chain Projekt Managerin der Storch-Ciret Sourcing GmbH

16.45 Abschlussdiskussion – „2 Stühle, 1 Meinung“
 Hyperautomation im SAP-Standard: 1-Klick-Prozess

Klaus Pause im Gespräch mit **Eduard Markus**, Head of SAP, uvex group, Fürth/Dozent an der HS Kempten/
 Kempten Business School, DHBW Mosbach, DHBW Heilbronn und TH Nürnberg/OHM Professional School

17.15 Ende der Veranstaltung

Wir navigieren Sie zum Erfolg

Process + Product + People = Excellence



HENRICHSEN4s
 smart SAP® solutions 4 success

www.henrichsen4s.de

Strategic Playbook Einkauf – Denken in Optionen statt Aufgaben abarbeiten

WORKSHOPZIEL

Der Blick führender Beratungshäuser auf die Fähigkeitsprofile zukunftsfähiger Einkaufsorganisationen ist ungewohnt homogen: Der Einkauf muss den Wandel vom reinen Einsparfokus und der Lieferstabilität zur End-to-End-Wertschöpfung, Resilienz und Ökosystem-Orchestrierung vollziehen. Schwer vorstellbar, wenn man gerade noch darum kämpfen muss, dass man frühzeitig in Produktentwicklungsprozesse eingebunden wird. Fakt ist jedoch: „Systemisches Denken & Strategie-Skills“ sind und bleiben weder exklusive Kompetenzen hochrangiger Führungskräfte, noch dürfen wir sie als individuelle Großartigkeit einstufen. Ist es notwendig, dass wir diejenigen austauschen, die hier Schwächen haben? Nein, wenn wir uns selbst und die Mitarbeiter zu diesen Skills neutral reflektieren und trainieren. Denn ohne diese Fähigkeiten entfalten Category- und SRM-Programme, KI-Workflows und Veränderungsprogramme nur minimale Wirkung, und die eigene Karriere läuft Gefahr, abrupt zu enden. Die Einführung des Strategie-Canvas ist die wirksamste Methode für Führung und Teams.

ZIELGRUPPE

Für alle, die in der Einkaufsorganisation der Zukunft eine führende Rolle wahrnehmen wollen.

INHALTE

Der Strategie-Canvas: Eine Methode, die an den richtigen Themen ansetzt, um Nutzen zu schaffen

Wieso klappt es nicht, dass „gute Ideen“ genügend Anhänger finden und/oder nachhaltig verfolgt und umgesetzt werden? Wie komme ich aus der intuitiven Bewertung, dass ein Vorhaben (un-)sinnig ist, in ein gemeinsames Bild zur Situation und notwendigen Vorgehen? Was mache ich mit den Kollegen/Mitarbeitern, die noch nie eine wirklich greifbare Strategie entwickelt haben?

Achtung „Fehlgedanken“: Unser Gehirn ist nicht auf Wahrheit aus und was ich mit diesem Wissen nun machen sollte

Was sind typische, gedankliche Verzerrungen und wie schütze ich mich davor? Wie vermeide ich, dass ich diese

bei anderen auslöse? Wie aktiviere ich die (notwendige) Reflexionsfähigkeit bei meinen Gegenübern – ob Schnittstellenpartnern, Mitarbeitern oder Vorgesetzten?

Das Argument zählt nicht: 5 Kommunikationsschritte, die bei Interessenkonflikten den Fortschritt erzielen

Was sind meine Stolperfallen und wie vermeide ich diese? Wie finde ich einen guten Argumentationsrhythmus, wenn ich in Rage oder aufgeregt bin? Wie reduziere ich meinen Stress in dem Moment, wenn ich merke, dass ich nicht (mehr oder noch nie) den Überblick habe/hatte?

METHODIK

Die Teilnehmer werden mit praxistauglichen Methoden ausgestattet und an eigenen Fällen (wenn gewünscht) die Anwendung direkt üben. Ein mit vielen Tipps angereichertes Workbook wird im Anschluss zum Download zur Verfügung gestellt.

WORKSHOPLEITERIN

Bettina Bohlmann ist Wirtschaftspsychologin und als Executive Coach spezialisiert auf die Transformation von tradierten Unternehmen sowie die Entwicklung von erfolgreichen Teams. Seit mehr als 25 Jahren beschäftigt sie sich dabei insbesondere mit dem Abbau von kulturellen und strukturellen Entwicklungsbarrieren sowie dem Aufbau einer zukunftsorientierten Führungs- und Unternehmenskultur. Als Impulsgeberin und Praxisexpertin ist sie auf diversen Zukunftskonferenzen zu Themen wie „Agilität“, „Kulturtransformation“ und „Digital Mindsets“ seit Jahren gefragt. 2021 wurde Frau Bohlmann ins „Who is Who der Logistik“ (Verkehrsrundschau) als Vordenkerin zum Thema „Digital Leadership“ aufgenommen. Im gleichen Jahr kam ihr Buch „Start-In: Die Innovationskraft von Start-Ups nutzen“ im Fachbuchverlag Springer Gabler heraus, das seitdem über 38.000 Downloads verzeichnet hat. Sie ist Co-Founder der 3p GmbH mit Sitz in Mönchengladbach.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.

KI-unterstützte Automatisierung im Einkauf

Prozessideen für den operativen Einkauf durch KI-gestützte, integrierte Prozess-Optimierung im Bereich Sourcing, Katalogmanagement für den Einkauf!

WORKSHOPZIEL

Schlagworte wie „Digitale Transformation“, „KI revolutioniert den Einkauf“, „D2P“, „Lieferantenanbindung“, „Lieferantenstammdaten erstellen“, „Compliance Anforderungen“, „SAP S4 als Fundament für eine digitale Roadmap“ u.v.m. fluten die Führungsebenen in den Einkaufsorganisationen. Zum selben Zeitpunkt sind die Erwartungen von der exekutiven Führung in den Firmen, getrieben durch eben diese Schlagwörter, auf einem neuen Erwartungsniveau angekommen. Einige Einkaufsorganisationen sind den Weg der Anpassung konsequent gegangen und haben auf diesem Weg viele Erfahrungen, Einblicke und Fehlschläge verarbeitet.

In diesem Workshop geht es darum, Problemstellungen im Bereich „B und C Supplier Management“ im Einkauf zu definieren (z.B. Lieferantenstammdaten aufsetzen/pflegen, Angebote einzuholen, Bestellungen erstellen und nachverfolgen, Kataloge aufsetzen und pflegen, schnelle/sofortige Bestellungen aufsetzen unter Berücksichtigung von Compliance und Freigabe Strukturen und Reporting Optimierung) und Prozess-Lösungsideen zu besprechen.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte aus dem Bereich Einkauf, D2P IT und Unternehmensstrategie

INHALTE

Disruption im Einkauf

- Was sind die Gründe?
- Strategien, um die Disruption zu managen

Welche Anforderungen gibt es an den Einkauf?

- Fähigkeiten entwickeln
- Vorhandene Strukturen verstehen und gezielt/schnell ergänzen

Welche Risiken gibt es für den Einkauf?

- Outsourcing an s.g. BPO's (Business Prozess Organisationen)
- Welche Lösungen/Ideen/praktische Beispiele gibt es für den Einkauf?
- Beispielszenarien und Austausch von vorhandenen Marktlösungen

Anwendungsbeispiel

- Live-Demo

METHODIK

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit

WORKSHOPLEITER

Stephan Wilckens, Valerius & Walter Consulting GmbH, über 25 Jahre Erfahrung im globalen Einkauf bei Roche

- Direkte Material Einkaufsleiter für die Division Pharma bei Roche
- Performance/Portfolio & Resource Management für den globalen Einkauf
- Demand-to-Pay Projektleitung im globalen Einkauf für die erfolgreiche Einführung von GEP Smart und GEP Nexxe bei Roche

Thomas Karger, Direktor Efficio Consulting, über 15 Jahre Erfahrungen in Implementierung von globalen Einkaufslösungen

- Einkaufs-AI Strategie bei Roche mitgestaltet und erstellt
- Demand-to-Pay Lead Consultant bei Roche für die D2P Implementierung
- Globaler Lead für Tail End Spend Management Solutions bei Efficio

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und den Workshopleitern festgelegt.

anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/einkauf2030



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn



Informationen

Termine und Ort

Workshop A:
Montag 16. März 2026 09.30 – 17.00 Uhr

Praxisforum:
Dienstag 17. März 2026 09.00 – 18.00 Uhr
Mittwoch 18. März 2026 09.00 – 17.15 Uhr

Workshop B:
Donnerstag 19. März 2026 09.00 – 15.00 Uhr

Dorint Hotel am Heumarkt Köln

Pipinstraße 1
50667 Köln
Tel.: 0221 28060

Zimmerkontingent: 181,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 24.02.2026

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

Teilnahmegebühren

Praxisforum + 2 Workshops

2.395,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum + 1 Workshop

1.995,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum

1.495,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

20% Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Kaffeepausen, Mittagessen, Pausengetränke
- Vortragsunterlagen (soweit von Referenten freigegeben)

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift und Telefonnummer des Veranstaltungshotels beigelegt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch den Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten
Bildquelle: shutterstock.de/atwork

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

Ja, ich möchte am 16. BME-Praxisforum „Der Einkauf 2030“ teilnehmen:

322603001

☐ Praxisforum + 2 Workshops

☐ Praxisforum + Workshop A

☐ Praxisforum + Workshop B

☐ Praxisforum

☐ Ich kann nicht teilnehmen. Bitte senden Sie mir (ca. 3 Wochen nach Veranstaltung) einen Link zum Download der von den Referenten freigegebenen Tagungsunterlagen zum Preis von 249,- € zu.

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer 2

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

FOR-EIN

Mehr vom BME auf