www.bme.de/einkauf2035

BME AKADEMIE

17. BME-PRAXISFORUM

Der Einkauf 2035

2. – 3. MÄRZ 2027 | WIESBADEN

Frühbucher-rabatt 200,- € bei Anmeldung bis zum 15.01.2027



- **Procurement Next – Wenn KI zum Kollegen wird**
  Von intelligenten Tools zu autonomen Einkaufsprozessen
- **Procurement in a Fragmented World**
  Resilienz neu denken zwischen De-Risking, Regionalisierung und neuen Machtverhältnissen
- **Beyond Cost – Der Einkauf als Werttreiber**
  Vom Savings-Fokus zum messbaren Business Impact
- **The New Procurement Organization**
  Neue Rollen, neue Skills, neue Formen der Zusammenarbeit

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM FORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A: 1. MÄRZ 2027
MUT & KI – Die Schmiermittel des zukünftigen Erfolgs
Neue Rollen, neue Entscheidungsräume und eine neue Logik von Führung im Einkauf

WORKSHOP B: 4. MÄRZ 2027
KI im Einkauf – Von der Lieferantensuche bis zum KI-Agenten: Anwendungen live erleben

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Die Zukunft des Einkaufs hat längst begonnen.
KI denkt mit, Maschinen übernehmen erste Entscheidungen, globale Lieferketten werden neu sortiert – und gleichzeitig wächst der Anspruch an Procurement: Kosten im Griff behalten, Risiken managen, Innovation vorantreiben und echten Mehrwert für das Business schaffen.

Doch was bedeutet das für die Rolle des Einkaufs? Was kommt, wenn die Zukunft nicht mehr vor uns liegt, sondern längst begonnen hat?

1. Die Maschine wird zum Kollegen.
2. Die Welt wird zum Risiko.
3. Savings reichen nicht mehr.
4. Der Einkauf muss sich neu erfinden.

Vom 2.– 3. März 2027 blicken wir zum 17. Mal mutig nach vorn und fragen gemeinsam mit Expertinnen und Experten aus der Praxis: Was kommt auf Procurement zu – und was müssen wir heute dafür verändern?

Dabei stehen **vier Perspektiven im Mittelpunkt:**

- **Procurement Next** – Wie AI Agents, Automatisierung und neue Technologien Entscheidungsprozesse verändern – und welche Aufgaben künftig Mensch und Maschine übernehmen
- **Procurement in a Fragmented World** – Wie der Einkauf mit geopolitischen Spannungen, Handelsbarrieren, Rohstoffabhängigkeiten und neuen Machtverhältnissen in globalen Lieferketten umgeht
- **Beyond Cost** – Wie Procurement seinen Beitrag zu Wachstum, Innovation, Cash, Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit sichtbar macht – und damit auf Augenhöhe mit dem Business agiert
- **The New Procurement Organization** – Wie sich Organisationen, Führungsmodelle und Kompetenzprofile verändern müssen, damit der Einkauf mit Technologie, Business und neuen Anforderungen Schritt halten kann

Für all diese Themen konnten wir erstklassige Referenten gewinnen, die ihre Erfahrungen und Perspektiven in Vorträgen, Round Tables, Diskussionen und optionalen Workshops teilen. Dazu kommen Speed-Dating-Sessions, Networking und natürlich unser traditioneller Impuls beim Sekt- und Buffet-Ausklang am ersten Abend.

Zwei Tage, vier Zukunftsthemen und jede Menge Impulse für die Frage: **Was müssen wir heute tun, damit Procurement morgen vorne dabei ist?**

ZIELGRUPPE

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

HIGHLIGHTS

- **Out-of-the-Box-Impuls zum Thema Visualisierung**
  Komplexität sichtbar machen: Wie Bilder und visuelles Denken helfen, komplexe Zusammenhänge verständlich zu vermitteln und neue Perspektiven zu eröffnen
- **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.

PREMIUM PARTNER

tacto

www.tacto.ai

GASTGEBER

HENRICHSEN4s
smart SAP® solutions 4 success

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 2035 – Zwischen Disruption und Gestaltungskraft
Wie KI, geopolitische Umbrüche und neue Geschäftsmodelle die Zukunft des Einkaufs verändern und warum abwarten keine Option ist

- **Das bisherige Einkaufsmodell kommt an seine Grenzen**
  Was passiert, wenn KI operative Aufgaben übernimmt, Kostenoptimierung allein nicht mehr ausreicht und klassische Organisationsstrukturen zu langsam werden? Wie lassen sich KI-Agenten künftig über ein Control-Tower-Modell in bestehende Einkaufsstrukturen integrieren?
- **Einkauf im Spannungsfeld neuer Prioritäten**
  Wie lassen sich Safety, Quality, Delivery und Cost in einem komplexen, divisional aufgestellten Unternehmen ausbalancieren? Und welche Prioritäten muss der Einkauf künftig setzen?
- **Die entscheidende Frage: Was müssen wir heute verändern?**
  Welche strategischen, organisatorischen und kulturellen Veränderungen sind notwendig, damit der Einkauf 2035 erfolgreich ist? Und warum eine gemeinsame „Helping Others to Be Successful"-Mentalität dabei zum entscheidenden Erfolgsfaktor wird?
- **Die Welt verändert die Spielregeln**
  Wie Energieunternehmen mit geopolitischen Spannungen, neuen Abhängigkeiten und volatilen Märkten umgehen müssen – und welche neuen Anforderungen daraus für den Einkauf entstehen

Boris Idler, Head of Center of Excellence Procurement, Axpo AG

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

Procurement Next – Wenn KI zum Kollegen wird: Von intelligenten Tools zu autonomen Einkaufsprozessen

10.15 Vom Datenfriedhof zum KI-Kollegen: Wie Wissensgraphen und Natural Language den Katalog-Einkauf revolutionieren

- Live-Einblick in ein KI-Projekt aus dem Großhandel mit mehreren hunderttausend Artikeln, Lieferanten-, ESG- und Zertifikatsdaten
- Vernetzung aller relevanten Einkaufsinformationen in einem unternehmensweiten Wissensgraphen
- Produktsuche in natürlicher Sprache statt komplexer Filterlogiken und Stammdatenkenntnisse
- Echtzeit-Abgleich von Suchanfragen mit Verfügbarkeiten, Sortimenten und Compliance-Anforderungen
- Automatische Identifikation geeigneter Nachfolgeartikel bei Auslaufartikeln
- Intelligente Verknüpfung von Einkaufs-, Nachhaltigkeits- und Lieferantendaten für schnellere Entscheidungen

Stefan Franke, Vice President Procurement Excellence, igefa SE

11.00 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

11.30 Supplier Invoice Automation mit KI – die Zukunft der Rechnungsverarbeitung bei Swarovski

- Ablösung eines etablierten Rechnungsprozesses und globaler Rollout in 35 Ländern und mehr als 60 Unternehmenseinheiten
- Einsatz von individuellen AI Agents und Meta Agents zur intelligenten Automatisierung der Rechnungsverarbeitung
- Globale Prozessstandardisierung und Effizienzsteigerung für Einkauf und Buchhaltung
- Wandel der Buchhaltung: Wie verändern KI und Automatisierung Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Kompetenzprofile?
- Mensch & KI: Welche Aufgaben übernimmt künftig die Technologie und wo bleibt der Mensch unverzichtbar?
- Change Management & Adoption: Wie gelingt es, Mitarbeiter auf der Transformationsreise mitzunehmen und aktiv einzubinden?

Daniela Wieser, Expert Global Process Manager, SWAROVSKI

12.15 Industrial AI für die produzierende Industrie: Use Cases, die wirklich funktionieren
Referent in Abstimmung

13.00 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

14.00 Interaktive Round Tables

Round Table A
Procurement is Passion – wenn der Einkauf das Unmögliche möglich macht
Christiane Hame,
Senior Director Purchasing,
GEA Farm Technologies

Round Table B
KI im Einkauf: Warum alte Prozesse neue Technologie ausbremsen
Maximilian Stein,
Geschäftsführer,
HandsOn

Round Table C
Fit 4 Future: Wie schließen wir die Lücke ins Jetzt?
Ulrich Simon,
Head of Purchasing,
Bucher Hydraulics Klettgau

14.45 Vorstellung der Ergebnisse im Plenum

Procurement in a Fragmented World – Resilienz neu definieren: Zwischen De-Risking, Regionalisierung und strategischer Lieferantenmacht

15.00 Die resiliente Supply Chain von morgen: Automatisiert. Intelligent. Transparent.

- Wie gestalten sich das aktuelle Marktumfeld?
- Was sind die Einflussfaktoren auf die Supply Chain heute und morgen?
- Einsatz von Künstlicher Intelligenz als Steuerungsunterstützung in diesem Umfeld
- Welche kritischen Elemente der Künstlichen Intelligenz gilt es zu beachten und welche zusätzlichen Ansätze gibt es?
- Vorgehensweise und Erfahrungen der Würth Industrie Service

Martin Jauß, CEO, Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

15.45 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

16.15 Global Sourcing neu orchestrieren: Zwischen Wettbewerbsfähigkeit, Versorgungssicherheit und strategischer Souveränität

- De-Risking vs. Lieferantenmacht
- Vom Risiko-Register zum Managemententscheidung
- 100 Tage: vom Reden zum Handeln
- Praxisbeispiel

Michael Harms, Head of Procurement, thyssenkrupp

17.00 Out-of-the-Box-Impuls
Visualisierung: Komplexität kann man nicht wegdenken – aber sichtbar machen!

- Das große Ganze sehen: Warum wir häufig Symptome optimieren, statt die eigentlichen Ursachen zu erkennen.
- Komplexität verstehen: Wie Visualisierung hilft, Zusammenhänge zu erkennen und neue Lösungswege zu entwickeln.
- Klarheit schaffen: Wie aus vielen Einzelinformationen ein gemeinsames Verständnis und konkretes Handeln entsteht.

David Goebel, Geschäftsführer, SinnSTIFTen

17.45 Interaktiver Impulsvortrag
Warum die Bergwacht und Ihr Einkauf vor ähnlichen Herausforderungen stehen

- Resilienz beginnt vor der Krise: Warum Vorbereitung entscheidend ist
- Den Überblick behalten und schnell handeln: Erfolgsfaktoren in einer volatilen Welt
- Von der Bergwacht lernen: Impulse für Risikomanagement, Führung und Handlungsfähigkeit

Kerstin Hahn, 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 Versteuerung 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: Part II

Reinventing Procurement – Braucht der Einkauf eine neue Organisation?

09.15 Rethinking Procurement: The Human Advantage and the New Competence Paradigm

- Vom Beschaffer zum strategischen Wertschöpfungsarchitekt – wie sich Rollen, Denkweisen und Kompetenzen im Einkauf verändern müssen

Prof. Dr. Julia Krause, International Industrial Sourcing and Sales,
Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden (HTWD)

10.00 Mensch. Agent. Strukturen. Fähigkeiten. – Die wirksame Einkaufsorganisation

- Wie hybride Teams gemeinsam Verantwortung übernehmen und den Einkauf adaptiver, skalierbarer und reaktionsfähiger machen

Jan Henner Theißen, Procurement Transformation & Excellence

10.45 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

11.15 Interaktive Round Tables

Round Table A
Wenn KI Arbeit übernimmt – wer führt diese? Neue Rollen, neue Entscheidungsräume und eine neue Logik von Führung im Einkauf
Bettina Bohlmann,
Wirtschaftspsychologin und als Executive Coach

Round Table B
Vom Kostenoptimierer zum Innovationstreiber – Wie Einkauf neue Wertschöpfung ermöglicht
Prof. Dr. Elmar Holschbach,
Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement,
FH Südwestfalen

Round Table C
Source-to-Pay neu gedacht: Mit Prozess-Wissensgraphen vom Ist-Zustand zur KI-gestützten ERP-Transformation
Stefan Franke,
Vice President Procurement Excellence, igefa SE

12.00 Vorstellung der Ergebnisse im Plenum

12.15 Neuaufstellung der Organisation, vom klassischen strategischen Einkauf zu einer AI-basierten Organisation

- Mit AI-Anwendungen Verhandlungen im Einkauf professionalisieren
- Wie sich das Anforderungsprofil eines Einkäufers/einer Einkäuferin ändert
- Change Management als entscheidender Faktor für den Erfolg

Klaus Linderich, Head of Procurement and Supplier Quality, Techem Energy Services GmbH

13.00 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

14.00 Führen statt verwalten: Wie KI den Einkauf verändert und warum menschliche Führung der Schlüssel zum Erfolg ist

- Das KI-Paradoxon im Einkauf: Warum 95 % aller GenAI-Initiativen ohne Return bleiben und weshalb ein neues Tool alte Führungsprobleme nicht löst
- Vom Administrator zum Transformation Coach: Die Daseinsberechtigung der Führungskraft neu definieren
- Vertrauen im Zeitalter der Algorithmen: Wie Führungskräfte Ängste vor Jobverlust abbauen und psychologische Sicherheit im Wandel schaffen
- Die Generationenfusion (Der A.I.R. – Tandem Loop): Wie Sie das Erfahrungswissen erfahrener Einkäufer mit der KI-Affinität junger Talente praxistauglich verbinden
- Transfer in den Führungsalltag: Konkrete Ansätze, um den Wandel vom ersten Tag an aktiv zu gestalten

Oliver Kahle, Global Head of Procurement Excellence, Georg Fischer

Beyond Savings – Was ist der echte Wertbeitrag des Einkaufs?

14.45 Beyond Cost, Beyond Structure – Reinventing Procurement for Measurable Business Impact

- Beyond Savings: Wie Einkauf seinen Beitrag zu Wachstum, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit messbar macht
- Beyond Structure: Warum klassische Organisationsmodelle an ihre Grenzen stoßen und neue Formen der Zusammenarbeit gefragt sind
- Business Impact: Wie Procurement zum strategischen Partner des Business wird und Wertschöpfung aktiv mitgestaltet

Gabriella Honti, Vice President Global Procurement Indirect Materials, MANN+HUMMEL

15.30 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

16.00 Wenn jeder alles weiß – Einkauf 2035 im Zeitalter maximaler Markttransparenz

- Transparenz wird zum Standard – Daten, Kosten und Märkte jederzeit verfügbar
- Der Wettbewerb verlagert sich – entscheidend wird, was sich nicht auf Knopfdruck erkennen lässt
- Partnerschaften werden zum Informationsvorsprung – Potenziale, Innovationen und Chancen gemeinsam früher erkennen

Philipp Janicki, Leitung Purchasing Process Excellence & Governance, Festo

16.45 Abschlussdiskussion

17.00 Ende der Veranstaltung



MUT & KI – Die Schmiermittel des zukünftigen Erfolgs

Neue Rollen, neue Entscheidungsräume und eine neue Logik von Führung im Einkauf

WORKSHOPZIEL

Die entscheidende Frage ist nicht mehr, ob KI den Einkauf verändert, sondern wie schnell reagieren und wie wirksam gestalten Einkaufsverantwortliche den Umbau ihrer Organisation und des Schnittstellenmanagements, um dem eigenen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu ermöglichen. Im Klartext bedeutet das: Menschen raus aus der Komfortzone zu bringen. Für diesen Umbau brauchen wir mutiges Denken; nicht nur in der Führung, sondern auch in der Mannschaft. Mut – nicht Leichtsinn oder Waghalsigkeit – ist die neue Währung für Erfolg. In unserem Workshop tauschen wir uns nicht nur zur harten Realität und den verdeckten Fallstricken aus, sondern zeigen ganz konkret auf, wie ein systematischer Umbau des Einkaufs gelingt und welche Methoden dabei wirksamer sind als andere.

ZIELGRUPPE

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

INHALTE

Realitätscheck – Einordnung der heutigen Organisation in ein (zukünftiges) Wertschöpfungsmodell des Einkaufs

Menschen und KI-Agenten führen: Welche Rollen – Fähigkeiten, Aufgaben und Verantwortlichkeiten – verbleiben beim Menschen? Wie konfrontiere und lotse ich Menschen, die sich scheinbar nicht verändern wollen oder es faktisch nicht tun? Welche neuen Profile gehören ins Team?

Mut – Vom Groß-Denken, Sprung über'm Rubikon, Loslassen bis zum Dranbleiben, wenn es schwierig wird

Neue Perspektiven auf die Führungsrolle: Wir hinterfragen etablierte Spielregeln und entwickeln konkrete Ansätze, mit denen Einkaufsleitungen in ihren Teams Veränderungsbereitschaft steigern und mutiges Handeln fördern können.

Mein Plan – „Walk the Talk"

Wie übersetze ich (meine) Befunde in eine Strategie, wenn der Terminkalender voll oder der Fokus meiner Schnittstellenpartner ein anderer ist? Welche kleinen Rituale, erste Maßnahmen und Messpunkte kommen in meinen 30/60/90-Plan?

METHODIK & NUTZEN

Der Fokus liegt auf dem Erkennen von Mustern und Zusammenhängen, um für die eigene Organisation und Führungsverantwortung – Schritt für Schritt – den „Next Level" zu erreichen; mit kompakten Impulsen, klaren DINA0-Canvas, direktem Arbeiten am eigenen Fall. Wir nutzen das Experten-Wissen zur Transformation der Moderatorin genauso wie die Peer-Erfahrung. Inhalte und Ergebnisse aus dem Workshop (mit angereicherten Informationen) werden als Workbook im Nachgang 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 50.000 Downloads verzeichnet hat. Bettina Bohlman ist Mitglied im „Kreativ-Raum Einkauf", mit Mandaten im gesamten D-A-CH-Raum.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr
Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.

KI im Einkauf – Von der Lieferantensuche bis zum KI-Agenten: Anwendungen live erleben

WORKSHOPZIEL

Künstliche Intelligenz eröffnet dem Einkauf neue Möglichkeiten, Prozesse effizienter zu gestalten und bessere Entscheidungen zu treffen. Doch wie lassen sich KI-Tools konkret im Arbeitsalltag einsetzen? Wie kann eine sinnvolle Interaktion zwischen Mensch und Maschine gelingen?
In diesem praxisorientierten Workshop erhalten die Teilnehmer einen direkten Einblick in zwei zentrale Anwendungsfelder: die KI-gestützte Lieferantensuche und -bewertung sowie den Einsatz von Agenten unter anderem im Ausschreibungsprozess. Anhand konkreter Beispiele und Live-Demonstrationen wird gezeigt, wie entsprechende Tools funktionieren und wie sie im Einkauf praktisch angewendet werden können.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Procurement und Supply Chain Management, die sich mit den praktischen Einsatzmöglichkeiten von KI im Einkauf beschäftigen und konkrete Anwendungsbeispiele kennenlernen möchten.

INHALTE

Einführung: KI im Einkauf – Möglichkeiten und Grenzen

- Kurzer Überblick über aktuelle KI-Anwendungen im Einkauf
- Einordnung der Technologien und ihrer praktischen Relevanz

Agenten im Einkaufsprozess

- Grundlagen des agentischen Arbeitens
- Einsatzmöglichkeiten von **Agenten** im Workflow
- Wichtige Aspekte bei der Erstellung eines Agents
- **Praxisbeispiel 1:** Erstellung eines Info-Agenten in Copilot (freie Version)
  – Agent erstellen und überprüfen
  – Wesentliche Aspekte für effektive Agenten
  – Arbeiten mit Vorlagen und Bausteinen
- **Praxisbeispiel 2:** Erstellung eines individuellen Agenten
  – Firmeninternes LLM/GPT nutzen (z.B. Claude oder Gemini)
  – Zweck des Agenten definieren
  – Strukturierung und Aufbereitung von Daten
  – Autonomisierung und Terminierung

KI-gestützte Lieferantensuche und -bewertung

- Herausforderungen bei der Identifikation geeigneter Lieferanten
- Funktionsweise moderner KI-basierter Suchsysteme
- Überblick über relevante Tools und Lösungsansätze
- **Praxisbeispiel:** Durchführung einer Lieferantensuche
  – Suchkriterien definieren
  – Filtermöglichkeiten und Matching
  – Analyse und Export der Ergebnisse
  – Automatisierung von Prozessen
  – Unterstützung in der Entscheidungsfindung

Abschlussdiskussion

- Erfahrungsaustausch und Fragen der Teilnehmer
- Übertragung der Ansätze in die eigene Organisation
- Anstehende Neuerungen im Bereich KI-Agenten

METHODIK & MEHR

Der Workshop verbindet kompakte Impulse mit praktischen Demonstrationen und interaktiven Elementen. Die Teilnehmer verfolgen die einzelnen Schritte live und können diese – soweit möglich – direkt im jeweiligen Tool nachvollziehen.
Der Fokus liegt auf praxisnahen Anwendungsbeispielen, konkreten Tools und dem direkten Transfer in den Einkaufsalltag.

WORKSHOPLEITERIN

Kirsten Wächter ist seit vielen Jahren Trainerin für Business Communication, virtuelle Zusammenarbeit und neue Medien erfolgreich. Ihr Ziel ist es, Mitarbeiter darin zu unterstützen, ihre Aufgaben besser und effizienter zu bewältigen. Aus diesem Grunde beschäftigt sich daher intensiv mit den Möglichkeiten und Risiken der Digitalisierung und der KI-Nutzung.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr
Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.

anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/einkauf2035

Jetzt anmelden!

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 17. BME-Praxisforum „Der Einkauf 2035“ teilnehmen: 322703001

- ☐ Praxisforum + 2 Workshops
- ☐ Praxisforum + Workshop A
- ☐ Praxisforum + Workshop B
- ☐ Praxisforum

Frühbucherrabatt 200,- € bei Anmeldung bis zum 15.01.2027

- ☐ 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

Informationen

Termine und Ort

Workshop A:
Montag 1. März 2027 09.30 – 17.00 Uhr

Praxisforum:
Dienstag 2. März 2027 09.00 – 18.00 Uhr
Mittwoch 3. März 2027 09.00 – 17.00 Uhr

Workshop B:
Donnerstag 4. März 2027 09.00 – 16.00 Uhr

Dorint Hotel Pallas Wiesbaden
Auguste-Viktoria-Straße 15
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611-3306-0

Zimmerkontingent: 143,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 29.01.2027

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
Bis zum 15.01.2027 Frühbucherrabatt von 200,- € 2.195,- € statt 2.395,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum + 1 Workshop
Bis zum 15.01.2027 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum
Bis zum 15.01.2027 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.295,- € statt 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 beigefügt.

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/atk work

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