

6. BME-FORUM

Der Einkauf 2020

Innovativ. Effizient. Zukunftsorientiert.

24. – 25. FEBRUAR 2016 | FRANKFURT

Bei Buchung bis zum
31. Dezember 2015 sparen
Sie bis zu 200,- €



SO BLEIBT DER EINKAUF AUF ERFOLGSKURS!

- Wertschöpfung – der Einkauf als strategischer Partner
- Mega-Trends im Einkauf – Chancen und Herausforderungen
- Innovationsmanagement – neue Ideen für den Erfolg
- Schnittstelle Einkauf – Einbindung in die interne Supply Chain
- Talent Management – Anforderungen im Wandel

2 GETRENNT BUCHBARE WORKSHOPS:

WORKSHOP A | 23. Februar 2016

Die 360 Grad Einkaufsoptimierung – von der Zielsetzung zur Transformation

WORKSHOP B | 26. Februar 2016

Kreativität und Innovationsfähigkeit im Einkauf: Schlüsselqualifikationen für die Zukunft



WORKSHOP A:

Die 360 Grad Einkaufsoptimierung – von der Zielsetzung zur Transformation

WORKSHOPZIEL

Basierend auf einer Selbsteinschätzung der Teilnehmer mit Benchmarking entwickeln wir gemeinsam das Zielbild für Ihren zukünftigen Einkauf. Anhand von 8 Dimensionen skizzieren wir zusammen Kernstrategien und deren Messgrößen zur Gewährleistung einer erfolgreichen und nachhaltigen Transformation des Einkaufs. Im Zentrum der Betrachtung steht hierbei immer der Beitrag des Einkaufs zum Unternehmensziel.

ZIELGRUPPE

Dieser Workshop richtet sich insbesondere an Führungskräfte aus dem Einkauf, Geschäftsführer und kaufmännische Leiter sowie alle, die für die Ziele und strategische Ausrichtung des Einkaufs verantwortlich sind.

INHALTE

Benchmarking und Selbsteinschätzung der Teilnehmer

- Benchmark unter den Teilnehmern auf Basis der Selbsteinschätzung „Leistungsfähigkeit des Einkaufs“
- Herausarbeitung der Stärken und Schwächen des heutigen Einkaufs
- Vergleich mit den TOP-Unternehmen

Herausforderung des Einkaufs

- Welchen Einfluss hat die Digitalisierung und technologische Entwicklung?
- Wie ist mit politischen Veränderungen umzugehen?
- Wo liegen die heutigen und zukünftigen Wachstumsmärkte?
- Rohstoffe, Energie und Umwelt – Stichwort Klimawandel und die Verantwortung der Unternehmen

Zielbild des zukünftigen Einkaufs

- Ableitung der Einkaufsziele von der Unternehmenszielsetzung und -strategie
- Definition des Zielbildes des Einkaufs entlang von 8 unterschiedlichen Blickwinkeln bzw. Dimensionen
- Herausarbeitung der internen und externen Erfolgsfaktoren des Zielbildes

Handlungsfelder der Transformation des Einkaufs

- Skizzierung der Handlungsfelder und der Maßnahmen, um die Zielsetzung zu erreichen
- Grobplanung eines zeitlichen Ablaufs bzw. einer Roadmap für den Veränderungsprozess
- Ableitung von Messgrößen (KPI), um den Fortschritt und die Zielrichtung der Veränderung zu messen und zu steuern
- Ideen für ein erfolgreiches Change Management

METHODIK

Fragebogen, Benchmarking, Vortrag, Diskussion, aktiver Austausch, Praxisbeispiele

WORKSHOPLEITER

Joachim v. Lünick ist Managing Partner der amc Group, einer auf Einkauf und Supply Chain Management fokussierten Unternehmensberatung. In 20 Jahren hat er viele Konzerne, Großunternehmen sowie gehobene Mittelständler zum Thema Einkaufsziele und -strategien beraten und aktiv bei der Transformation des Einkaufs unterstützt.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Dr.-Ing. Silvius Grobosch, Stellvertretender Vorstandsvorsitzender des BME e.V., Grobosch Management

09.30 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des ersten Forumstages

09.45 **Der Einkauf 2020: Einsparungen – was kommt danach?**

- Ansätze für die Nutzung längerfristiger Wertschöpfungspotenziale im Einkauf
- Forward Sourcing – Innovation auf Zielkostenniveau umsetzen
- STERN-Vergaben – Einkaufsergebnisse mit Auftragserteilung realisieren
- Supplier Idea Generation – Produktoptimierungen mit Lieferanten entwickeln

Dr. Christoph Soukup, Global Procurement Trucks and Buses, Manager Processes & Contract Management, Daimler AG

10.30 Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung

11.00 **Vom Bestellabwickler zum strategischen Einkauf im Mittelstand**

- Die Warengruppenstrategie als Grundlage der Einkaufsstrategie
- Strategisches Lieferantenmanagement
- Positionierung des Einkaufs intern: Der Einkauf als Schnittstelle zwischen Vertrieb, Produktion und R&D
- Erfahrungen, Lessons Learned und zukünftige Maßnahmen

Mark Borgwardt, Leiter Einkauf, Bühler Technologies GmbH

11.45 **Der Einkauf als Business-Partner – Organisation des Einkaufs in einer globalen Matrixorganisation**

- Umgang mit hoher Heterogenität bei Unternehmensstrukturen, Materialgruppen und Märkten
- Aufbau einer passenden Matrixorganisation
- Wie der Einkauf sich als strategischer Partner im Konzern positioniert
- Umgang mit kulturellen Unterschieden und individuellen Ansprüchen

Martin Döller, Chief Procurement Officer, SWARCO AG

12.30 Gemeinsames Mittagessen im Rahmen der Fachausstellung

13.30 SOLUTION FORUM während der Mittagspause

Unterschiedliche Informationen mit POOL4TOOL effizient managen – Die zukünftige Rolle der IT im Einkauf

- Entscheidungskriterien bei der Vergabe in Abhängigkeit von der Unternehmensstrategie
- Sustainability-Daten als wichtiger Faktor im Lieferantenmanagement
- Zukünftiger Einfluss von „Industrie 4.0“ bei Vergabeprozessen
- Neue Anforderungen an den Einkaufsleiter und Lead-Buyer

Thomas Dieringer, CEO, POOL4TOOL AG

14.00 **Optimization of Life-Cycle-Costs based on integrated data exchange and strategic partnerships with suppliers**



- Historical development & vision of procurement
- Elements of “Advanced Procurement 2020”
- Leverage of LCC-optimization compared to “pure” parts price-optimization
- Implementation of strategic partnerships with innovative suppliers

Martijn van der Horst, Head of Procurement, NedTrain B.V.

Alexander Frisch, Head of Competence Center Sourcing & Transportation, Camelot Management Consultants AG

14.45 Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung

15.15 **Mega-Trends mit Einfluss auf den Einkauf**

- Alles ist Hybrid: Interdependenzen im Spektrum der Supply Chain
- Die Wirkung der Disruption auf den Einkauf
- Grüne oder blaue Ökologie? Welchen Verantwortung trägt der Einkauf in Bezug auf Sustainability?
- Komplexitätsmanagement: ein verlorener Kampf?
- Entwickeln sich Savings zu SAFEings?

Torsten Bendlin, Leiter Gruppeneinkauf, Nolte SE

16.00 **Additive Manufacturing und Digitalisierung – Chancen und Risiken für Einkauf und Lieferkette**

- Additive Manufacturing und Digitalisierung – Lösung für Lieferketten- und Vertragsrisiken?
- Der Weg zur dezentralisierten Produktion und die Auswirkungen – Was macht da der Einkauf?
- Beschleunigung der Durchlaufzeiten, aber wie lang darf Strategic Sourcing noch dauern?
- Von der Vision zur Umsetzung – aktuelle Anwendungsbeispiele von Additive Manufacturing

Prof. Dr. André Kieviet, Hamburger Fern-Hochschule

16.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für individuelle Fragen

17.00 **Sekt-Empfang und Get-Together**



Zum Ausklang des ersten Forumstages lädt Sie die BME Akademie GmbH zu einem Sektempfang ein. Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Dr.-Ing. Silvius Grobosch, Stellvertretender Vorstandsvorsitzender des BME e.V., Grobosch Management

- 09.00 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des zweiten Forumstages
- 09.15 **Ganzheitliches Innovationsmanagement im Einkauf**
- Strategische Zusammenarbeit und Produktinnovation mit Lieferanten
 - Inspiration von außen – Best Practices identifizieren
 - Der Einkauf als interner Treiber für Innovationen
- Sandro Scharlibbe**, Geschäftsführer Einkauf, Brose Fahrzeugteile GmbH & Co.KG
- 10.00 Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung
- 10.30 **Increasing procurement value creation and securing P&L impact**
- 
- Competence management as success basis
 - Implications on procurement strategy
 - Need for alternative organizational and controlling concepts
 - Procurement contribution to income statement (P&L)
- Luc Broussaud**, Head of Transformation Capabilities Development, Nokia Networks
Leo Savor, Senior Manager, goetzpartners MANAGEMENT CONSULTANTS GmbH
- 11.15 **Innovative Ansätze zur Strategieentwicklung im Einkauf**
- Engpass-Situationen im Einkaufsprozess managen
 - Ermittlung und Priorisierung von Stärken und Aktivitäten zur Lösung der wichtigsten Engpässe
 - Dialogbasierte Entwicklung von Problemlösungen zum maximalen Nutzen der Zielgruppe
 - Das Strategie-Tableau als Ergebnis eines strukturierten Phasenmodells
- Ralph Ulmer**, Head of Purchasing Strategic Business Unit Drive Technology, Senior Vice President, HOERBIGER Antriebstechnik Holding GmbH
- 12.00 Gemeinsames Mittagessen im Rahmen der Fachausstellung
- 13.15 **Zielgerichteter Erfahrungsaustausch – Diskussion, Fragen, Ideen**
- Round Table 1:** Wie kann der Einkauf seinen Wertbeitrag steigern? – Ziele, Chancen, Grenzen
Round Table 2: Funktionsübergreifende Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilungen – Wie gelingt sie?
Round Table 3: Einkauf 4.0 – Welche Chancen und Herausforderungen bietet Industrie 4.0 für den Einkauf?
- 14.00 **Präsentation der Ergebnisse aus den Round Tables**
- 14.15 Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung
- 14.45 **Prozessoptimierung durch Aufbau einer integrierten Supply Chain**
- Ziele einer integrierten Supply Chain
 - Wo ist der Dispositionsprozess in der Organisation?
 - Wie können die Schnittstellenbereiche (Verkauf, Produktion, Entwicklung, Einkauf, Logistik) integriert werden?
 - Die Rolle des Einkaufs beim Aufbau einer integrierten Supply Chain
- Roland Bäurer**, Prokurist und Bereichsleiter Materialwirtschaft, Emil Frei GmbH & Co. KG
- 15.30 **Talent Management im Einkauf und der Wandel zur Digitalisierung**
- Wie verändert die Digitalisierung die Prozesse und das Einkäuferprofil?
 - Digitalisierung = projektübergreifender Einkauf
 - Der Einkäufer als „prozessorientierter Freidenker“
 - Gibt es eine Altersstruktur für Talente?
- Götz Mohrlök**, Leiter Beschaffung/Einkauf, Ed. Züblin AG
- 16.15 Zusammenfassung und abschließende Diskussion
- 16.30 Ende des Forums



WORKSHOP B:

Kreativität und Innovationsfähigkeit im Einkauf: Schlüsselqualifikationen für die Zukunft

WORKSHOPZIEL

In diesem interaktiven Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihr kreatives Problemlösungspotenzial und Ihre Innovationsfähigkeit systematisch steigern können. Sie beschäftigen sich mit der enormen Bedeutung von Kreativität und Innovation für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Darüber hinaus lernen Sie spannende Forschungsergebnisse und viele Praxisbeispiele kennen. Innovative Tools und Methoden werden praktisch ausprobiert.

ZIELGRUPPE

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

INHALTE

Vernetztes Denken für zündende Ideen

- Erkenntnisse der Hirnforschung
- Grundlegende Prinzipien für Kreativität und Innovationsfähigkeit
- Unternehmerische Querdenker: Business Stars und Branchenrevolutionäre
- CPSI-Prozess (Creative Problem Solving Institute) für innovative Projekte

Grundlegende Ideation-Tools für Gruppen

- Brainstorming-Alternativen: Reverse Brainstorming, Brainwriting
- Perspektivwechsel: Walt Disney Methode, 6 Denkhüte
- Forced Connection: Semantische Intuition

Unternehmen mit kreativen Hotspots

- Corporate Think Tanks, Innovationlabs, Kreativforen & Co.

- Best Practice Beispiele: Google X, Clay Street Project von Procter&Gamble, Shiplt-Days bei Atlassian
- Erfolgsvoraussetzungen
- Kontextbetrachtung: Strategischer Einkauf

Strategic Play für den Strategischen Einkauf

- Gamification im Business-Kontext
- LEGO®-SERIOUS-PLAY®-Methode* im Einkauf: Prozesse, Ideenfindung, Strategieentwicklung

Die Umsetzung im beruflichen Alltag

- Was Unternehmen innovativer macht: Von Vernetzen, Diversity und Fehlerkultur bis zur strategischen Personalentwicklung
- Wie Menschen kreativer werden: Von Neugier, Leidenschaft und Alltagsritualen

METHODIK

Impulsvorträge, Diskussion, Workshop-Phasen, Fallbeispiele

WORKSHOPLEITER

Dipl.-Kfm. Sven Poguntke unterstützt Unternehmen und Organisationen bei der Initiierung und Durchführung von „Corporate Think Tanks“ zu den zukunftsgerichteten Themen Foresight, Strategie und Innovation. Darüber hinaus arbeitet er als Keynote Speaker, Managementtrainer sowie als Vertretungsprofessor für Design Thinking und Innovationsmanagement am Medien-campus der Hochschule Darmstadt. Er ist Autor des Buchs „Corporate Think Tanks – Zukunftsgerichtete Denkfabriken, Innovation Labs, Kreativforen & Co“, erschienen im Springer/Gabler Verlag.

Sven Poguntke ist Spezialist für Ideation-Tools und innovative Methoden wie Design Thinking, Blue Ocean Strategy, Business Model Canvas & Value Proposition Design (Absolvent der Masterclass bei Alex Osterwalder), Lean Canvas sowie zertifizierter Trainer für die Lego®-Serious-Play®-Methode.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

*LEGO und SERIOUS PLAY sind eingetragene Markenzeichen der LEGO-Group

6. BME-FORUM Der Einkauf 2020

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Mit einem zunehmenden Einfluss auf strategische Unternehmensentscheidungen übernimmt der Einkauf heute mehr und mehr die Rolle **des strategischen Partners im Unternehmen**. Durch eine bessere Positionierung und Professionalisierung des Einkaufs konnten wesentliche Einsparungen generiert werden. Doch die Zeiten der „low hanging fruits“ sind vorbei. Traditionelle Ansätze zur Erzielung von Einsparungen sind mittlerweile Standard und gelangen an ihre Grenzen.

Doch wie kann der **Einkauf der Zukunft** aussehen? Wie können bisher ungenutzte Potenziale langfristig realisiert werden? Wie kann der Wertbeitrag des Einkaufs im Unternehmen gesteigert werden? Welche Bedeutung haben Vernetzung, Industrie 4.0 und eine flexible Einkaufsorganisation? Und welche Rolle spielt der Faktor Personal? Flexible Organisationsstrukturen, hochqualifizierte Mitarbeiter und der richtige Umgang mit Veränderungen schaffen die besten Voraussetzungen für einen **schlagkräftigen und leistungsstarken Einkauf**.

Erfahren Sie auf diesem Forum im Rahmen zahlreicher Praxisvorträge:

- ... wie sich der Einkauf als Business-Partner richtig im Unternehmen positioniert
- ... welche Chancen und Herausforderungen Industrie 4.0 für den Einkauf bietet
- ... wie Sie die Technologiekompetenz Ihrer Lieferanten nutzen können und so neue Innovationspotenziale heben
- ... welches Mitarbeiterprofil und welche Mitarbeiterentwicklung zukünftig nötig sind

Nutzen Sie diese Veranstaltung als Möglichkeit für angeregte Diskussionen und intensives Networking, um sich für zukünftige Herausforderungen zu rüsten. Holen Sie sich von Referenten und Fachkollegen neue Anregungen und viele Tipps aus der Praxis.

ZIELGRUPPE

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

SEMINARHINWEISE

Big Deals im Einkauf – Verhandeln auf dem nächsten Level

Steigern Sie Ihre Verhandlungsperformance!

10. – 11.12.2015 in Frankfurt
03. – 04.03.2016 in Hannover
30.06. – 01.07.2016 in Stuttgart

www.bme.de/bigdeals

Schnittstellenmanagement im Einkauf

Der Einkauf als Business-Partner auf Augenhöhe

03. – 04.12.2015 in München
29.02. – 01.03.2016 in Frankfurt
04. – 05.07.2016 in Hamburg

www.bme.de/schnittstellen



EXKLUSIV PARTNER

goetzpartners steht für unabhängige Beratung entlang der Kernfragen unternehmerischen Handelns: Strategie, M&A und Transformation. Kunden erzielen durch diesen einzigartigen Ansatz messbar mehr Erfolg (Best of Consulting Award 2014/15). Im Bereich Einkauf & Logistik begleiten wir Organisationen auf ihrem Weg zur Operational Excellence. Unser Leistungsangebot erstreckt sich von der Organisations- und Personalentwicklung bis hin zum erfolgreichen Prozessmanagement.

goetzpartners MANAGEMENT CONSULTANTS GmbH

Leo Savor
Prinzregentenstraße 56, 80538 München
Tel.: +49 89 290725-322
Fax: +49 89 290725-555
E-Mail: savor@goetzpartners.com
www.goetzpartners.com



goetzpartners

STRATEGY | M&A | TRANSFORMATION

PARTNER

Camelot Management Consultants AG ist eine internationale Strategie- und Organisationsberatung mit Spezialisierung in den Bereichen Einkauf & Supply Chain Management. Unsere Experten stellen Ihnen innovative Ansätze zu den aktuellen Themen des Einkaufs vor: Transformation der Einkaufsorganisation, Cash Flow-Optimierung, Category Management, Supplier Lifecycle Management, Digitalisierung / Industrie 4.0, Purchasing Master Data-Governance und Cloud based Supplier Relationship Management.

Camelot Management Consultants AG

Alexander Frisch
Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
Tel.: +49 621 86298-0
Fax: +49 621 86298-250
E-Mail: alfr@camelot-mc.com



CAMELOT
Management Consultants

POOL4TOOL vereint und optimiert als weltweit einzige „All-in-One Supply Collaboration“-Plattform alle Prozesse rund um den strategischen Einkauf, die indirekte Beschaffung, das Supply Chain Management, die Produktentstehung und das Qualitätsmanagement in einer workflowbasierten Lösung. Als umfassende Informationsplattform ermöglicht POOL4TOOL die effektive Nutzung von Risiko- und Sustainability-Daten für strategische Sourcing-Entscheidungen sowie für das Lieferantenmanagement.

POOL4TOOL AG

Altmannsdorfer Straße 91/19
A-1120 Wien
Tel.: +43 180490 80-0
Fax: +43 180490 80-99
E-Mail: office@pool4tool.com
www.pool4tool.com



IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Anna Riedl
Tel.: 069 30838-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger
Tel.: 069 30838-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

FÜR AUSSTELLUNG/SPONSORING:

Svea Oschmann
Tel.: 069 30838-125
E-Mail: svea.oschmann@bme.de

Fax: 069 30838-299


INFOPOST
 Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Informationen
Termin und Ort

Workshop A:		
Dienstag	23. Februar 2016	09.30 – 17.00 Uhr
Forum:		
Mittwoch	24. Februar 2016	09.30 – 17.00 Uhr
Donnerstag	25. Februar 2016	09.00 – 16.30 Uhr
Workshop B:		
Freitag	26. Februar 2016	09.30 – 17.00 Uhr

Relaxa Hotel Frankfurt/Main

 Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt
 Tel.: 069 95778-0
 EZ: 117,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 26.01.2016

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren
Forum + 2 Workshops

 Bis zum 31.12.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €
 2.095,- € statt 2.295,- € (BME-Mitglieder)
 2.195,- € statt 2.395,- € (Nicht-Mitglieder)

Forum + 1 Workshop

 Bis zum 31.12.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €
 1.695,- € statt 1.895,- € (BME-Mitglieder)
 1.795,- € statt 1.995,- € (Nicht-Mitglieder)

Forum

 Bis zum 31.12.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €
 Fachexperten aus dem Einkauf

 1.195,- € statt 1.395,- € (BME-Mitglieder)
 1.295,- € statt 1.495,- € (Nicht-Mitglieder)

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

 2.595,- € statt 2.795,- € (BME-Mitglieder)
 2.795,- € statt 2.995,- € (Nicht-Mitglieder)

1 Workshop

 Bis zum 31.12.2015 Frühbucherrabatt von 100,- €
 795,- € statt 895,- € (BME-Mitglieder)
 895,- € statt 995,- € (Nicht-Mitglieder)

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an dem Workshop für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH. Änderungen vorbehalten

Ja, ich möchte am 6. BME-Forum „Der Einkauf 2020“ teilnehmen:

321602005

- Forum + 2 Workshops
 Forum + 1 Workshop Workshop A Workshop B
 Forum
 Workshop Workshop A Workshop B

 Bei Buchung bis zum
 31.12.2015 sparen
 Sie bis zu 200,- €

 Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 299,- € für BME-Mitglieder und 349,- € für Nicht-Mitglieder zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

 Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

BME-Mitgliedsnummer

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	X

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter: <input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000	

FOR-EIN