

10. BME-FORUM

Global Sourcing

12. – 13. DEZEMBER 2017 | FRANKFURT AM MAIN



KRISEN UND UMBRÜCHE – DIE STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG IM EINKAUF VON MORGEN

- Weltwirtschaft im Wandel – Chancen für Global Sourcing
- Trends auf den internationalen Beschaffungsmärkten frühzeitig erkennen
- Benefit Sustainability – aus dem Nachhaltigen schöpfen
- Langfristige Strategieentwicklung rund um den Globus
- Lieferanten-Monitoring und Big Data – Risiken erfolgreich entgegenwirken

2 GETRENNT BUCHBARE WORKSHOPS:

WORKSHOP A | 11. DEZEMBER 2017

Anderer Markt, anderer Vertrag, andere Rechte? – Vermeidung rechtlicher Risiken im internationalen Geschäft

WORKSHOP B | 14. DEZEMBER 2017

Osteuropa vs. Asien – Potenziale, Strategien, Vergleichsanalyse

Anderer Markt, anderer Vertrag, andere Rechte? – Vermeidung rechtlicher Risiken im internationalen Geschäft

WORKSHOPZIEL

Lernen Sie im Rahmen dieses Workshops, die rechtlichen Risiken globaler Einkaufsmärkte richtig einzuschätzen und internationale Verträge optimal zu gestalten. Gewinnen Sie mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen und beim globalen Einsatz von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen werden die Lerninhalte exemplarisch an konkreten Praxisbeispielen für Nicht-Juristen verständlich vermittelt.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind.

INHALTE

Grundzüge des Vertrags- und AGB-Rechts im internationalen Einkauf

- Workshop zur Erstellung eines Muster-Inhaltsverzeichnisses für einen internationalen Einkaufsvertrag
- Besprechung wichtiger Klauseln

Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsbedingungen

- Rechtssichere Einbeziehung von AGB im internationalen Rechtsverkehr
- Umgang mit kollidierenden Verkaufs-AGBs

Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalen Verträgen

- Gesetzliche Vorgaben (ROM-I-Verordnung und EUGVVO)
- Wahl des anwendbaren Rechts
- Gerichtsstandsklauseln

Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- Übliche Probleme und Risiken
- Vor- und Nachteile von Schiedsverfahren

Besprechung ausgewählter Vertragsklauseln

- Haftung
- Gewährleistung
- Wareneingangskontrolle

Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- Überblick über das UN-Kaufrecht
- Anwendbarkeit UN-Kaufrecht

Praxisexkursion – globale Märkte

- Workshop
- Dos and Don'ts (z.B. China, USA und Osteuropa)

METHODIK

Vorträge, Diskussion, aktiver Austausch, Dokumentation der Ergebnisse

- Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit, die zusammen mit den Workshopleitern bearbeitet werden.

IHRE WORKSHOPLEITER

Sebastian Herrmann ist auf die Bearbeitung von nationalen und internationalen wirtschaftlichen Mandaten spezialisiert. Er beschäftigt sich seit der Aufnahme seiner Anwaltstätigkeit 2004 mit Rechtsfragen des Vertrags- und AGB-Rechts in Ein- und Verkauf sowie des Handels- und Gesellschaftsrechts. Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt ist die kartellrechtliche Beratung. Herr Herrmann hat eine nachhaltige Erfahrung auf dem Gebiet der Vertragsgestaltung und ist zudem langjähriger Referent des BME zu einkaufsrechtlichen Themen.

Martin Stange ist auf die nationale und internationale Bearbeitung von Mandaten im Handels- und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der vertragsrechtlichen Beratung von Einkauf und Vertrieb, z.B. bei der Ausgestaltung komplexer (auch internationaler) Lieferbeziehungen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung bei Fragestellungen aus dem Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, inklusive des Wettbewerbsrechts. Martin Stange veröffentlicht regelmäßig zu AGB-rechtlichen Themen und ist zudem langjähriger Referent des BME für Einkäufer-Seminare.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.30 Uhr

Die Pausen werden individuell zwischen den Workshopteilnehmern und den Workshopleitern festgelegt.

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Olaf Holzgrefe, Leiter International Business & Affairs, BME e.V., Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

09.30	Eröffnung des ersten Forumstages und Begrüßung der Teilnehmer		
10.00	<p>Globale Risiken, Globale Chancen, Global Sourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Weltwirtschaft – das Ende der Globalisierung? ■ Nordamerika – Unberechenbarkeit: von Protektionismus bis hin zu Amtsenthebungssorgen ■ Europa – Exitfragen: vom britischen bis hin zum geldpolitischen Ausstieg ■ Asien – Explosives: von Kriegsgetöse und Blasengefahren <p>Dr. Andreas Scheuerle, Leiter Konjunktur Industrieländer/Branchenanalyse, DekaBank</p>		
10.45	Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking		
11.30	<p>Zufall oder Plan – der lange Weg zur Entwicklung und Umsetzung einer Global-Sourcing-Strategie in China</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aus der Technik in den Einkauf – Übergabe des Staffeltabes ■ Lieferantensuche und -auswahl, Lieferantenentwicklung – Umsetzung vor Ort und in China ■ Falls doch etwas nicht wie geplant läuft – angepasstes Risikomanagement <p>Dirk Kopka, Leiter Einkauf und Auftragsabwicklung, Prokurist, Jenaer Antriebstechnik GmbH</p>		
12.15	<p>Erfolgreiches Global Sourcing: Strategieentwicklung am Praxisbeispiel Eastern Europe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Screening der Beschaffungsmärkte in Osteuropa ■ Erstellung von Sourcing-Clustern ■ Lieferantenauswahlprozess ■ Qualifizierung und Einführung potenzieller Lieferanten <p>Christian Satzek, Head of Strategic Procurement, Stabilus GmbH</p>		
13.00	Gemeinsames Mittagessen		
14.15	Parallele Roundtables in kleinen Gruppen		
	<p>Roundtable 1</p> <p>Südostasien: ASEAN und Taiwan – Märkte von morgen in Asien</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Indonesien ■ Malaysia ■ Vietnam ■ Taiwan <p>Mario Bruggmann, Experte für Global Sourcing</p>	<p>Roundtable 2</p> <p>Mittelosteuropa und Türkei: Der Trend bleibt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Polen ■ Rumänien ■ Ungarn ■ Bulgarien ■ Türkei <p>Dennis Lommen, Leiter Einkauf, Ipsen International GmbH</p>	<p>Roundtable 3</p> <p>NAFTA-Raum: Welchen Einfluss hat Trumpism auf den NAFTA-Raum?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ USA ■ Mexiko <p>Joachim Jörg Heldt, Director Strategic Purchasing, Bosch Rexroth AG</p>
15.00	Kurze Vorstellung der Roundtable-Ergebnisse im Anschluss an die Diskussionen		
15.15	Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking		
15.45	<p>Local vs. Global Sourcing – Decision Making Criteria and Benefits – Insights in the Food and Beverages Industry</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Category structure as key driver for local, regional or global sourcing ■ Supplier portfolio and sourcing strategies as enabler for successful global sourcing ■ Procurement roles and responsibilities to structure the local, regional and global sourcing process ■ Opportunities and risks mapping as decision making criteria for global sourcing <p>Dr. Stefanie John, Global Procurement Manager, Anheuser-Busch InBev Procurement GmbH</p>		
16.30	<p>Wie optimiere ich meine Global-Sourcing-Strategie? – Praxisbeispiel aus Südostasien</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Key Performance Indicators zur Analyse und Kontrolle ■ Optimierungspotenziale ■ Total Cost of Ownership ■ Cross Functional Team Work <p>Holger Förster, Interim Manager</p>		
17.15	Ende des ersten Forumstages und Get-Together		

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Politische Unruhen, protektionistische Tendenzen, Wechselkursschwankungen und Lohnentwicklungen sind oft kaum vorhersehbare Risiken, die zu plötzlichen Kostensteigerungen führen. So kann es passieren, dass der Einkauf rund um den Globus gestern noch im Low Cost Country günstig war und heute kaum mehr finanzierbar ist. Es stellt sich daher die Frage, **wo sich der optimale Beschaffungsmarkt** für welche Warengruppe **befindet**: China oder Indien? Malaysia oder Vietnam? Oder doch Mittel- und Osteuropa?

Fest steht: Verantwortliche in Einkauf und Supply Chain müssen sich fortlaufend informieren und neu orientieren – **vorausschauend nach alternativen Märkten für morgen suchen und Risiken effizient managen**, um Kostenerhöhungen abzuwenden. Es besteht kein Zweifel, dass die Erfolgsquote des globalen Einkaufs von der richtigen Strategie abhängt. Nur wer effizient und vorausschauend plant, profitiert von den Vorteilen globaler Beschaffung.

Im Rahmen der Veranstaltung werden aktuelle und zukünftige Entwicklungstrends auf den internationalen Beschaffungsmärkten diskutiert sowie Lösungsansätze vorgestellt. Hierbei werden drei Schwerpunkte gelegt:

- Entwicklungen und Trends auf den internationalen Beschaffungsmärkten
- Entwicklung und Implementierung einer Global-Sourcing-Strategie
- Risikomanagement und Optimierung

Profitieren Sie außerdem im direkten Dialog mit Ihren Fachkollegen aus anderen Unternehmen durch fachlichen Input, Networking und Benchmarking.

ZIELGRUPPE

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Global Sourcing/Internationale Beschaffung
- Einkauf/Strategischer Einkauf
- Materialwirtschaft
- Produktion und Qualität
- Supply Chain Management, Supply Chain Risk Management
- Business Development

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Olaf Holzgreffe, Leiter International Business & Affairs, BME e.V., Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

- 09.00 Eröffnung des zweiten Forumstages und Begrüßung der Teilnehmer
- 09.15 100% der weltweiten Lieferanten in Nachhaltigkeit qualifizieren:
Fokus auf Herausforderungen und Chancen im chinesischen Markt
- Relevanz von nachhaltigen Wertschöpfungsketten und Zielsetzung
 - Konzept der Lieferantenzertifizierung im Rahmen von Nachhaltigkeit als Teil der globalen Einkaufsstrategie
 - Unterschiedliche Herausforderungen insbesondere auf Fokusmarkt China
- Lisa Ketelsen**, Head of Procurement Solutions, Covestro Deutschland AG
- 10.00 Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking
- 10.30 Langfristige Zusammenarbeit mit Lieferanten – was ist wichtig im Global Sourcing?
- Voraussetzungen im eigenen Unternehmen für Global Sourcing
 - Kriterien für die Auswahl von Lieferanten im internationalen Einkauf
 - Relevanz einer Total Cost of Ownership-Analyse
 - Risiken im Global Sourcing und Strategien zur Vermeidung von Problemen
 - Roadmap für die Zusammenarbeit mit Lieferanten im internationalen Umfeld
- Olaf Rüter**, Global Director of Material Sourcing and Strategic Purchase, OSBORN International GmbH
- 11.15 Hebelverhältnisse in der Geschäftsbeziehung mit Lieferanten – exemplarisch an Japan, Südkorea und Taiwan
- Kulturelle Aspekte, Chancen und Risiken
 - Fachliche und rechtliche Wechselbeziehungen
 - Marktzugang und langfristige Kooperation mit Lieferanten
 - Hinter den Kulissen – „2nd Level“: Welcher Aufwand ist notwendig, um in der Geschäftsbeziehung effektiv zu bleiben?
- Peter Weber**, Leiter Einkauf, Micronas GmbH
- 12.00 Gemeinsames Mittagessen
- 13.15 Big Data als Allheilmittel drohender Risiken in globalen Lieferketten?!
- Eine strukturierte Darstellung der Instrumente für Einkäufer, welche auf Big Data basieren
 - Übersicht der bereits implementierten Anwendungen im Einkauf bei den deutschen und amerikanischen Unternehmen
 - Veränderungen in der Rolle des Einkäufers nach der Implementierung
 - Kosten-Nutzen-Betrachtung der Risikomanagement-Strategie
- Dr. Maria Petrochenkova**, Strategic Supply Chain Development, Berner Trading Holding GmbH
- 14.00 Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking
- 14.30 Wie können Qualitätsmängel in der Supply Chain endlich behoben werden? Praxisbeispiel Ungarn
- Besondere Notwendigkeit von Qualitätssicherungsmaßnahmen im globalen Umfeld
 - Teamarbeit von Einkauf und Qualitätssicherung bei Lieferantenauswahl und -entwicklung
 - Lieferantenauswahlprozess, Lieferantenaudits und Lieferantenentwicklung
 - Lieferantenbewertung: kontinuierliches Tracking der kritischen Faktoren Qualität und Liefertreue sowie Gegenmaßnahmen
 - Praxisbeispiel: Lieferant für Stahlbau und Schweißbaugruppen
- Dennis Lommen**, Leiter Einkauf, Ipsen International GmbH
- 15.15 Globale Produktionsausfälle durch effektives Lieferanten-Monitoring vermeiden – am Praxisbeispiel Indien
- Indikatoren für drohende Produktionsausfälle
 - Überblick Werkzeuge: Was gibt es beim Ausbau eines wirksamen Supply Chain Risk Managements zu beachten?
 - Hands on – Produktionsausfällen kurzfristig und nachhaltig entgegenwirken!
 - Soziale und ökologische Risiken erkennen und vermeiden
- Kay M. Kutzer**, Strategischer Einkäufer/Interim Einkaufsleiter
- 16.00 Zusammenfassung der Ergebnisse und abschließende Fragerunde
- 16.15 Ende des zweiten Forumstages

AUSSTELLER

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

KOTRA (Korea Trade Investment and Promotion Agency) ist eine dem südkoreanischen Handelsministerium unterstellte Non-Profit-Organisation, deren Aufgabe die Stärkung der koreanisch-deutschen Handelsbeziehungen ist. Wir helfen bei der Suche nach geeigneten koreanischen Herstellern, lösen Kommunikationsschwierigkeiten, unterstützen die Planung von Geschäftsreisen oder Messebesuchen in Korea und vermitteln Treffen mit den richtigen Ansprechpartnern. Unsere Dienste sind kostenlos und unverbindlich.

KOTRA (Korea Trade-Investment Promotion Agency)

Frau Eun-Kyung Shin
33.OG Messeturm
Friedrich-Ebert-Anlage 49
60308 Frankfurt am Main
Tel.: 069-242-992-11
Fax: 069-253589
E-Mail: ekshin@kotra-frankfurt.de
www.kotra-deutschland.de

ANSPRECHPARTNER

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Sarah Jaax
Tel.: 069 30838-254
E-Mail: sarah.jaax@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum
Tel.: 069 30838-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Roland Knoor
Tel.: 069 30838-112
E-Mail: roland.knoor@bme.de

Osteuropa vs. Asien – Potenziale, Strategien, Vergleichsanalyse

WORKSHOPZIEL

Asien ist immer noch das Schlagwort, wenn es um die Beschaffung außerhalb Deutschlands geht. Viele Unternehmen wollen die Vorteile des dynamischen Wachstumsmarktes in Asien ausnutzen und davon profitieren. Doch ist der Markt wirklich für jeden geeignet und welche Alternativen gibt es heutzutage? Vor allem Osteuropa bietet viele Vorteile, die den asiatischen Markt sogar übertreffen. Lernen Sie im Rahmen dieses Workshops, welche Besonderheiten in den Beschaffungsländern Asien und Osteuropa zu beachten sind und welche Chancen sich in welchem Land finden lassen. Erfahren Sie, wie Sie Fehler bei Verhandlungen mit Lieferanten vermeiden und vor allem wie Sie neue Geschäftsbeziehungen aufbauen.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management, Business Development sowie Einkäufer, die sich mit Asien und Osteuropa als Beschaffungsmärkte auseinandersetzen möchten.

INHALTE

Ein Überblick über die Beschaffungsländer Asien und Osteuropa

- Motive und Voraussetzungen für Global Sourcing vor dem Hintergrund neuer Absatzschwerpunkte
- Asien – was es zu wissen gilt
- Welche Chancen liegen in Osteuropa verborgen?
- Welche Branche kauft wo ein – industrielle Schwerpunkte
- Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen sowie kulturelle Besonderheiten
- Wirtschaftsprognosen

TCO-Betrachtung: Kostenanalyse

- Was sind Total Cost of Ownerships?
- Beschaffungskostenrechnung – was ist wichtig zu wissen
- Kostenfaktoren und Kostenvorteile
- Beispielrechnungen für Osteuropa und Asien
- Grenzen des Total Cost of Ownership-Ansatzes und welche Alternativen gibt es?

Erfolgreiche Suche nach Lieferanten – wo ist es einfacher?

- Besonderheiten bei asiatischen und osteuropäischen Lieferanten
- Intensive Beschaffungsmarktforschung
- Globale Lieferanten als Herausforderung: Lieferanten aus Asien oder Osteuropa?
- Markt- und Lieferantenstruktur
- Identifikation und Auswahl von Anbietern
- Erfolgsfaktoren

Qualitätsmanagement mit Lieferanten aus Asien und Osteuropa

- Qualitätsverständnis in China und Osteuropa
- Qualitätssicherung bei Zukaufteilen
- Effizientes Qualitätsmanagement vor Ort
- Prozessabsicherung
- Sind Qualität und Kostendruck vereinbar?

Externe Einflussfaktoren und Risiken

- Welche Auswirkungen hat die politische Lage?
- Währungsrisiken
- Infrastrukturelle Rahmenbedingungen

METHODIK

Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, aktiver Austausch

- Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit, die zusammen mit dem Workshopleiter bearbeitet werden.

IHR WORKSHOPLEITER

Dr. Jens Kuschke ist seit 2001 bei der Brückner Maschinenbau GmbH in Siegsdorf tätig. Von 2002 bis 2010 war er als marktverantwortlicher Einkäufer im Bereich Fertigungsteile für die Beschaffung von Zeichnungsteilen mit Schwerpunkt Mittel- und Osteuropa zuständig. Seit 2010 ist er als Manager Global Sourcing verantwortlich für internationale Beschaffungsprojekte mit Schwerpunkt Asien. Von 1997 bis 2001 promovierte Dr. Jens Kuschke an der TU München am Lehrstuhl für Umformtechnik und Gießereiwesen mit dem Schwerpunkt neue Prozesskonzepte.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.30 Uhr

Die Pausen werden individuell zwischen den Workshopteilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

Fax: 069 30838-299

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Ja, ich möchte am 10. BME-Forum „Global Sourcing“ teilnehmen:

321712029

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

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

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

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

-10 % gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift 	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung
Straße/Postfach
PLZ/Ort

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social

FOR-GLO

Internet

Informationen

Termin und Ort

Workshop A:

Montag 11. Dezember 2017 09.30 – 17.30 Uhr

Forum:

Dienstag 12. Dezember 2017 09.30 – 17.15 Uhr

Mittwoch 13. Dezember 2017 09.00 – 16.15 Uhr

Workshop B:

Donnerstag 14. Dezember 2017 09.00 – 16.30 Uhr

Welcome Hotel Frankfurt

Leonardo-da-Vinci-Allee 2, 60486 Frankfurt

Tel.: 069 7706700

EZ: 109,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 10.11.2017 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + 2 Workshops

2.395,- € zzgl. MwSt.

Forum + 1 Workshop

1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen

1.495,- € zzgl. MwSt.

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

2.995,- € zzgl. MwSt.

1 Workshop

895,- € zzgl. MwSt.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an den Workshops 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.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

Vortragsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsgetränke

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns 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