

## 11. BME-FORUM

# Global Sourcing

15. MAI 2018 | MARITIM HOTEL DÜSSELDORF

Bei Buchung bis zum  
31. März 2018 sparen  
Sie bis zu 200,- €



## ZWISCHEN RISIKO UND CHANCE: GLOBAL SOURCING IN UNBESTÄNDIGEN ZEITEN

- Einfluss von America First auf den globalen Einkauf
- Türkei, Osteuropa und China: Veränderungen & flexible Lösungen
- Branchen im Detail: Beschaffungsmärkte der Zukunft
- Plötzliche Lieferkettenunterbrechung – langfristige Lösungswege
- Nutzen & Grenzen von Frühwarnsystemen

### ZUSÄTZLICH BUCHBAR:

WORKSHOP | 14. MAI 2018 | MARITIM HOTEL DÜSSELDORF

Risiken erkennen, Chancen nutzen: langfristig erfolgreiche  
Strategieentwicklung im Global Sourcing

SEMINAR | 16. – 17. MAI 2018 | DERAG LIVINGHOTEL DÜSSELDORF

Das internationale Einkaufsrecht

Rechtswahl – Vertragsgestaltung – Gewährleistung



# Risiken erkennen, Chancen nutzen: langfristig erfolgreiche Strategieentwicklung im Global Sourcing

## WORKSHOPZIEL

Die jüngsten politischen Entwicklungen haben die Zeiten unbeständiger werden lassen. Die Rahmenbedingungen für Global Sourcing sind damit zunehmend unsicherer und unabwägbarer. Somit steigen nicht nur die Anforderungen, auch die Chancen im Global Sourcing haben zugenommen: Der Motor der Weltwirtschaft brummt, Weltregionen wie Asien, und zunehmend auch Mittel- und Südamerika, haben sich in den vergangenen 20 Jahren unglaublich entwickelt. Der etablierte Sourcing Markt China scheint immer noch gefragt. Parallel dazu wird in Fachdiskussionen immer mehr auch Indien als Zielland erwähnt. In diesem Workshop werden die Chancen und Risiken der zunehmenden Unsicherheiten angesprochen. Lösungswege für Risiken werden aufgezeigt und Chancen definiert. Hierbei wird kleinschrittig eine Strategieentwicklung erarbeitet: Von der ersten Idee, international zu beschaffen, bis hin zur Implementierung einer nachhaltig erfolgreichen Global-Sourcing-Strategie. Ein weiterer Schwerpunkt bildet die Analyse der aufstrebenden Beschaffungsmärkte sowie die Methoden zur Schaffung und dem Management einer globalen Lieferantenbasis. Fallbeispiele und Diskussionen helfen, die Chancen besser zu erkennen, zu nutzen und den Umgang mit Risiken zu verbessern.

## ZIELGRUPPE

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

## INHALTE

### Aktuelle geopolitische Entwicklungen und die Auswirkungen auf die Weltwirtschaft

- Asien mit Fokus auf China, Indien und ASEAN
- USA und Mittelamerika
- Politische und wirtschaftliche Entwicklung der Türkei
- Einfluss der zunehmenden Zahl der Freihandelsabkommen auf den internationalen Handel

### Grundbedingung für eine erfolgreiche Global-Sourcing-Strategie – interne Unterstützung

- Wechselwirkungen zwischen Unternehmens- und Beschaffungsstrategie
- Kritische Abstimmung der Beschaffungsstrategie mit den Bereichsstrategien
- Festlegung wichtiger Aspekte einer nachhaltig erfolgreichen Global-Sourcing-Strategie

### Erfolgsrelevante Faktoren für eine langfristig erfolgreiche Umsetzung einer Global-Sourcing-Strategie

- Ermittlung des Ressourcenbedarfs für die Umsetzung der Strategie
- Identifikation der erfolgskritischen Maßnahmen für die Umsetzung
- Abgleich der Ressourcen (Bedarf vs. Verfügbarkeit) mit der Zeitschiene

### Analyse der globalen Beschaffungsmärkte und -regionen

- Vorstellung der aufstrebenden Beschaffungsmärkte: MOE, Afrika, Südamerika und Südostasien
- SWOT-Analyse der verschiedenen Regionen und Länder mit Fokus auf China und Indien

### Werkzeuge und Quellen für die weltweite Lieferantensuche

- Wo und wie finde ich meine Lieferanten?
- Kritische Faktoren bei der Auswahl

### Erfolgsfaktoren für ein langfristig erfolgreiches Lieferantenmanagement im globalen Umfeld

- Wichtige Punkte bei der Qualifikation von Lieferanten
- Dos & Don'ts beim Lieferantenmanagement

### Wirkungsvolles Risikomanagement „leicht gemacht“

- Die Risiken des Global Sourcing erkennen lernen
- Maßnahmen festlegen, um Risiken managen zu können
- Definition einfacher und wirkungsvoller Werkzeuge und Maßnahmen für das Risikomanagement

## METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, aktiver Austausch, Dokumentation der Ergebnisse

## IHR WORKSHOPLITE

**Christoph Wilhelm**, Geschäftsführer der GLOBAL SOURCING SERVICES AG mit Sitz in der Schweiz und Shanghai. Seit über 20 Jahren in unterschiedlichen Führungspositionen im globalen Einkauf in verschiedenen Industrien tätig – sowohl für internationale Konzerne als auch für KMU. Daneben ist er als internationaler Referent und Trainer zu Themen aus der Materialwirtschaft und Logistik aktiv.

## WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr; Die Pausen werden individuell zwischen den Workshopteilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

## VERANSTALTUNGSSORT

Maritim Hotel Düsseldorf, Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf



anmeldung@bme-akademie.de



069 30838-201



069 30838-299



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

**Kay Kutzer**, Strategischer Einkäufer, Liebherr-Components Deggendorf GmbH

09.00	Eröffnung des Forums und Begrüßung der Teilnehmer			
09.15	<b>Halbjahresbilanz deutsche Wirtschaft: Wie steht es um den Einkauf in Deutschland?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Gute Auftrags- und Beschäftigungslage</li><li>■ Kehrseite der Medaille: Ressourcenmangel, Lieferengpässe, gestiegene Einkaufspreise</li><li>■ Ausblick 2018/2019: Was erwartet den deutschen Einkauf zukünftig?</li></ul> <b>Dr. Gertrud R. Traud</b> , Chefvolkswirtin und Bereichsleitung Research, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen			
09.45	<b>Lessons Learnt 2017: politische Krisen &amp; Umbrüche – und eine stetig wachsende Weltwirtschaft.</b> <b>Was bedeutet das für den globalen Einkauf?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Protektionismus in Zeiten von Trump</li><li>■ Gefahr einer Desintegration in Europa: Brexit, Katalonien, Italien</li><li>■ Konfliktbeladener Naher und Mittlerer Osten</li><li>■ Nordkorea als regionaler und weltweiter Destabilisierungsfaktor</li><li>■ Perspektive 2018/19: Auf welche wirtschaftlichen Entwicklungen muss sich der globale Einkauf zukünftig einstellen?</li></ul> <b>Gregor Eder</b> , Senior Economist und Associate Director, Allianz SE			
10.15	<b>Wirtschaftliche Veränderungen rund um den Globus – wie kann der Einkauf die Balance finden?</b> Eine Diskussionsrunde über die Risiken und Chancen dynamischer wirtschaftlicher Entwicklungen. <b>Gregor Eder, Kay Kutzer, Dr. Gertrud R. Traud</b>			
10.45	Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking			
11.15	<b>Chancen und Risiken in der Türkei – strategische Neuausrichtung Osteuropa als Lösung?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Potenziale und Herausforderungen des türkischen Beschaffungsmarktes</li><li>■ Einfluss der Risiken auf die globale Lieferkette</li><li>■ Risikomanagement</li><li>■ Osteuropa als alternativer Beschaffungsmarkt?</li><li>■ Vorgehensweise auf den osteuropäischen Märkten</li></ul> <b>Christoph Trembaczowski</b> , Lead Buyer, Stabilus GmbH			
12.00	<b>Der US-amerikanische Beschaffungsmarkt: Welchen Einfluss hat America First auf den deutschen Einkauf?</b> Ein Gespräch mit Einbezug des Publikums zu folgenden Fragen: <ul style="list-style-type: none"><li>■ Ankündigung vs. Umsetzung: Was ist der Sachstand?</li><li>■ Welchen Einfluss hat die trumpfsche Politik auf den deutschen Einkäufer?</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte für die USA?</li><li>■ Langfristig erfolgreich sein mit US-amerikanischen Geschäftspartnern</li></ul> <b>Kay Kutzer</b> , Strategischer Einkäufer, Liebherr-Components Deggendorf GmbH <b>Joachim Jörg Heldt</b> , Einkaufsberater Director, Bosch Rexroth AG			
12.45	Gemeinsames Mittagessen			
14.00	<b>Parallele Round Tables in kleinen Gruppen – branchenspezifische Möglichkeiten und Herausforderungen im globalen Einkauf</b>			
	<table><tr><td><b>Round Table 1 Maschinenbau</b><ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul><b>Nina Bomberg</b>, Global Lead Buyer, SEG Automotive Germany GmbH</td><td><b>Round Table 2 Automobil</b><ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul><b>Charlotte Müller</b>, Resin Commodity Lead Buyer, Novares Group</td><td><b>Round Table 3 Medizintechnik</b><ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul><b>Michael Menrath</b>, Global Commodity Manager Mechanics, Drägerwerk AG &amp; Co. KGa</td></tr></table>	<b>Round Table 1 Maschinenbau</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul> <b>Nina Bomberg</b> , Global Lead Buyer, SEG Automotive Germany GmbH	<b>Round Table 2 Automobil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul> <b>Charlotte Müller</b> , Resin Commodity Lead Buyer, Novares Group	<b>Round Table 3 Medizintechnik</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul> <b>Michael Menrath</b> , Global Commodity Manager Mechanics, Drägerwerk AG & Co. KGa
<b>Round Table 1 Maschinenbau</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul> <b>Nina Bomberg</b> , Global Lead Buyer, SEG Automotive Germany GmbH	<b>Round Table 2 Automobil</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul> <b>Charlotte Müller</b> , Resin Commodity Lead Buyer, Novares Group	<b>Round Table 3 Medizintechnik</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Beschaffungsmärkte</li><li>■ Alternative Beschaffungsmärkte und flexible Lösungen</li><li>■ Beschaffungsmärkte der Zukunft</li></ul> <b>Michael Menrath</b> , Global Commodity Manager Mechanics, Drägerwerk AG & Co. KGa		
14.45	Kurze Vorstellung der Ergebnisse im Anschluss an die Diskussionen			
15.00	Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking			
15.30	<b>Ist China noch ein zuverlässiger Beschaffungsmarkt?</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Umwelt-, Einwanderungs- und Informationspolitik</li><li>■ Von der Industrie zur Dienstleistungsgesellschaft</li><li>■ China als Lieferant für die Welt: gestern Kostenführer, heute Technologieführer</li><li>■ Local to local? – Verfügbarkeit von Rohstoffen, Lieferantenakquise in dynamischen Zeiten, Importhemmnisse</li><li>■ Zukunftsperspektive: Wo geht die Reise hin?</li></ul> <b>Olaf Korf</b> , Head of Strategic Purchasing, Scherdel GmbH			
16.15	<b>Sicherheit und Stabilität im Global Sourcing – Digitalisierung als Schlüsselfaktor</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Unsichere Ausgangslage – globale Krisenzeiten erfordern Umdenken</li><li>■ Praxisbeispiel Frühwarnsystem</li><li>■ Begriffsdefinition „Digitalisierung“ im Global Sourcing</li><li>■ Chancen der Digitalisierung</li></ul> <b>Verena Weigand</b> , Senior Manager Procurement, Customer Business Unit/Financial Risk Management, Yanfeng Automotive Interiors			
17.00	<b>Plötzliche Lieferkettenunterbrechung in China – Nutzen und Grenzen von Frühwarnsystemen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Politisches Risiko: Schließung von Fabriken in China</li><li>■ Welche Auswirkungen haben die Schließungen auf die globale Lieferkette?</li><li>■ Lösungsansätze: Vorsorgestrategien, Monitoring, alternative Lieferanten/Beschaffungsmärkte</li></ul> <b>Karl-Heinz Pöhlmann</b> , Vice President Supply Chain, Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH			
17.45	Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion			
18.00	Ende des Forums			



# Das internationale Einkaufsrecht

## Rechtswahl – Vertragsgestaltung – Gewährleistung

### SEMINARZIEL

Sie lernen, wie Sie internationale Verträge optimal gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte Sie beachten müssen. Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und der Verwendung von AGB. Die Lerninhalte werden für Nicht-Juristen verständlich, auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen vermittelt. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Ihre vertraglichen Risiken besser abschätzen.

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, die international beschaffen und Verträge abschließen. Die strategische Bedeutung der Themen macht dieses Seminar auch für strategische Einkäufer interessant.

### INHALTE

#### Grundlagen des Einkaufsrechts

- Einführung: Gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „Inhaltsverzeichnisses“ für Einkaufsverträge
- Maßgebliche rechtliche Rahmenbedingungen im Einkauf (BGB, HGB, CISG etc.)

→ Inhaltsverzeichnis als Handout

#### Grundzüge AGB-Recht im internationalen Einkauf

- Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfalle-AGB“
- Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB im internationalen Rechtsverkehr
- Risiken unwirksamer AGB
- Checkliste Wirksamkeitskriterien und Formulierungsanforderungen

#### Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsbedingungen im internationalen Rechtsverkehr

- Einbeziehung national/international
- Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen
- AGB im Internet
- Sprache der AGB

#### Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalem Verträgen

- Bestimmung durch internationales Privatrecht (EU und international)
- Rechtswahl im Vertrag
- Gerichtsstandklauseln

#### Internationales Einkaufsrecht

- Typische Regelungsinhalte bei internationalen Einkaufsbeziehungen
- Leistungsstörung bei internationalen Verträgen
- Wichtige Vertragsklauseln in internationalen Verträgen (Haftung, Gewährleistung, Wareneingangskontrolle etc.)
- Internationale Handelsklauseln
- Checkliste und Beispiele für Musterformulierungen
- Checkliste Internationale Handelsklauseln

#### Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- Überblick über das UN-Kaufrecht
- Anwendbarkeit UN-Kaufrecht
- Vor- und Nachteile für den Einkauf
- Ansprüche bei Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht
- Synopse UN-Kaufrecht vs. BGB/HGB als Handout

#### Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- Vor- und Nachteile von Schiedsgerichtsvereinbarungen
- Durchsetzung von Urteilen und Schiedssprüchen international

#### Praxisexkursion – globale Märkte

- Am Beispiel der Märkte in:
  - Osteuropa (insb. Russland und Polen)
  - China
  - USA
- Grundzüge Einkaufsrecht in den jeweiligen Ländern/Regionen
- Praxistipps inkl. länderspezifischer Besonderheiten
- Know-how-Schutz

### METHODIK

Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten, Musterformulierungen

### IHRE SEMINARLEITER

RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange

### SEMINARZEITEN

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr; 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

Die Pausen werden individuell zwischen den Seminarteilnehmern und den Seminarleitern festgelegt.

### VERANSTALTUNGSORT

Derag Livinghotel Düsseldorf, Kirchfeldstraße 59-61, 40217 Düsseldorf

 **WICHTIGER HINWEIS:**  
**Das Seminar findet in einem anderen Hotel statt als das Forum und der Workshop!**



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[069 30838-201](tel:06930838201)



[069 30838-299](tel:06930838299)



# Global Sourcing

## ZUM VERANSTALTUNGSHALT

Protektionismus, Unabhängigkeitsbestrebungen und Klimawandel führen zu erheblichen Unsicherheiten auf den internationalen Beschaffungsmärkten. Somit steht der globale Einkauf vor gewaltigen Herausforderungen: neu erhobene Zölle, starke Währungsschwankungen, steigende Kosten, unsichere Lieferketten.

Ein Allheilmittel gegen die globalen Unruhefaktoren gibt es leider nicht. Dennoch besteht die Möglichkeit, sich den erschwerten Bedingungen anzupassen.

Erfahren Sie daher auf dem 11. BME-Forum Global Sourcing, wo die Risiken und Chancen im internationalen Einkauf liegen und wie Sie Krisenzeiten flexibel meistern können:

- kritische Bewertung der globalen Wirtschaft
- Einfluss von America First auf den globalen Einkauf
- Branchen im Detail: Beschaffungsmärkte der Zukunft
- digitale Frühwarnsysteme

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

## IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Aktuelle Risiken und Chancen auf den internationalen Beschaffungsmärkten
- Strategien zur frühzeitigen Erkennung globaler Risiken
- Vertiefung Ihres Know-hows in individuell buchbarem Workshop und Seminar

## ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind, insbesondere Einkaufs- und Supply Chain Verantwortliche aus folgenden Bereichen:

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

## IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

### FÜR INHALTLCHE FRAGEN:

Sarah Jaax  
Tel.: 069 30838-254  
E-Mail: [sarah.jaax@bme.de](mailto:sarah.jaax@bme.de)

### FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum  
Tel.: 069 30838-201  
E-Mail: [melanie.baum@bme.de](mailto:melanie.baum@bme.de)

### FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Roland Knoor  
Tel.: 069 30838-112  
E-Mail: [roland.knoor@bme.de](mailto:roland.knoor@bme.de)



Fax: 069 30838-299

E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

**Ja, ich möchte am 11. BME-Forum „Global Sourcing“ teilnehmen:**

321805017

- Workshop + Forum + Seminar
- Workshop + Forum
- Forum + Seminar
- Forum
- Workshop
- Seminar (351805012)

Ich möchte am folgenden Round Table teilnehmen:  Round Table 1  Round Table 2  Round Table 3

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop und Seminar) zum Preis von 249,- € 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](http://www.bme.de/social)

FOR-GLO

Internet

ALLEMAGNE Port payé

**Informationen****Termine und Orte**

**Workshop Strategieentwicklung im Global Sourcing:**  
Montag 14. Mai 2018 09.00 – 17.00 Uhr

**Forum Global Sourcing:**  
Dienstag 15. Mai 2018 09.00 – 18.00 Uhr

**Maritim Hotel Düsseldorf**  
Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 0211 52090  
EZ: 155,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 13.04.2018

**Seminar Das internationale Einkaufsrecht:**  
Mittwoch 16. Mai 2018 09.30 – 17.00 Uhr  
Donnerstag 17. Mai 2018 08.30 – 16.30 Uhr

**Derag Livinghotel Düsseldorf**  
Kirchfeldstraße 59-61, 40217 Düsseldorf  
Tel.: 0211 417290  
EZ: 109,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 17.04.2018

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

**Teilnahmegebühren**

**Workshop + Forum + Seminar**  
Bis zum 31.03.2018 Frühbucherrabatt von 200,- € 2.295,- € statt 2.495,- € zzgl. MwSt.

**Workshop Forum**  
Bis zum 31.03.2018 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.

**Forum + Seminar**  
Bis zum 31.03.2018 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

**Forum**  
Bis zum 31.03.2018 Frühbucherrabatt von 100,- € Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen 995,- € statt 1.095,- € zzgl. MwSt.

Ambieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel 2.095,- € statt 2.195,- € zzgl. MwSt.

**Workshop**  
Bis zum 31.03.2018 Frühbucherrabatt von 100,- € 795,- € statt 895,- € zzgl. MwSt.

**Seminar (351805012)**  
Bis zum 31.03.2018 Frühbucherrabatt von 100,- € 1.195,- € statt 1.295,- € zzgl. MwSt.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme am 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.**

**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 beigefügt.

**Referentenwechsel**

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unverhagesehenen 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