

10. BME-FORUM – 10 Jahre und kein bisschen müde!

Der Einkauf 2025

4. – 5. FEBRUAR 2020 | MAINZ

Bei Buchung
bis zum
15. Dezember 2019
sparen Sie
bis zu 200,- €



Top-Prioritäten für CPOs in der aktuellen Wirtschafts- und Politikentwicklung

- **(R)evolution der Einkaufsorganisation und Führungskultur**
Agil, jung, kooperativ – wie muss sich der Einkauf strukturell und personell weiterentwickeln?
- **Nachhaltiges Sourcing als Erfordernis der Gegenwart und Zukunft**
Unter Zugzwang! – wie Sie eine Nachhaltigkeitsstrategie etablieren und Mehrwerte herstellen
- **Der Weg zur digitalen Einkaufsorganisation**
Wie Sie die Geschäftsprozesse harmonisieren und Big Data Potenziale nutzen können
- **Changemanagement, Generationenwechsel und die neuen Einkäufer**
Staffelstab-Übergabe im Einkauf und People Empowerment

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH DEN WORKSHOP

MONTAG, 3. FEBRUAR 2020

Verträge und (Haftungs-)Risiken managen im Einkauf 4.0

Gewinnen Sie rechtliche Sicherheit im internationalen Einkauf sowie bei automatisierten und vernetzten Systemen

Der Einkauf 2025

WO LIEGEN DIE TOP-PRIORITÄTEN FÜR CPOS?

Reorganisation der Einkaufsorganisation, Neuausrichtung der Führungskultur, nachhaltiges Sourcing, digitale Infrastruktur und die neue Generation Einkäufer: In der Waagschale des Einkaufs liegen derzeit viele akute Herausforderungen.

In Zeiten wachsender Risiken in den globalen Wertschöpfungsketten und den daraus resultierenden Sparvorgaben sowie dem steigenden Kostendruck müssen Einkaufsleiter verstärkt abwägen, wie die Ressourcen clever investiert oder umverteilt werden.

Das 10. BME-Forum **Der Einkauf 2025** dient dazu, gemeinsam unter Geschäftsführern, CPOs, Einkaufsleitern sowie Fachexperten Antworten auf die großen Fragen zu finden und die Prioritäten bis 2025 neu abzustecken.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Von unseren Praxisreferenten und Experten erfahren Sie:

- Wie Sie Ihr Organisationsmodell neu aufstellen und durch agiles, kooperatives Arbeiten mehr Wertbeitrag generieren
- Wie Sie eine nachhaltige Beschaffungsstrategie in der Einkaufsorganisation etablieren
- Wie Sie den Grundstein für erfolgreiche digitale Geschäftsprozesse ebnen und Big Data gewinnbringend einsetzen
- Wie Sie den Change in der Organisation aktiv gestalten und Ihre Führungsrolle neu (er)denken
- Welche Kompetenzen der Einkäufer der Zukunft benötigt und wie Sie die nächste Generation Einkäufer finden und halten können
- Welche neue Lösungsansätze Start-ups durch neue Technologien bieten
- Wie Sie bei all den Herausforderungen durch Politik und Wirtschaft die Kontrolle behalten und die Motivation nicht verlieren

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

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

Unsere Top-Referenten aus Konzernen und KMU: adidas, Berlin Hyp AG, Festo AG & Co. KG, HelloFresh SE, innogy SE, Merck KGaA, Mondi Group, REHAU AG + Co, Schaeffler Technologies AG & Co. KG u.v.m.

WEITERE HIGHLIGHTS



Start-up Pitches: Junge Unternehmen stellen in kurzen Pitches ihre frischen Ideen für den Einkauf vor.



„Surf your life“ – Motivationstrainerin und passionierte Surferin Malaika Loher erklärt in ihrer Keynote, was Sie vom Extremsport für Ihren Erfolg lernen können.



Handshake-Session zum intensiven Networking: Knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte zu anderen Entscheidern für die folgenden Forumstage und für Ihr Business-Netzwerk.





Verträge und (Haftungs-)Risiken managen im Einkauf 4.0 – Gewinnen Sie rechtliche Sicherheit im internationalen Einkauf sowie bei automatisierten und vernetzten Systemen

WORKSHOPZIEL

Produktionsabläufe, Systeme und ganze Liefer- und Wertschöpfungsketten werden durch zunehmende Internationalisierung, Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung immer komplexer und aus juristischer Sicht immer intransparenter. Wer haftet beispielsweise, wenn ein automatisiertes System nicht gewollte Bestellungen vornimmt? Es ergeben sich eine Vielzahl an **neuen juristischen Fragestellungen**, die insbesondere für die **Vertragsgestaltung, Funktions- und Informationssicherheit, Know-how-Schutz sowie Haftungsrisiken** eine hohe Relevanz haben.

Wenn Ihr Unternehmen oder auch Ihr Vertragspartner sich mit der Technik weiterentwickelt, sollten Sie wissen, wie Sie **rechtliche Fallstricke und Risiken im Einkauf vermeiden** können. In diesem eintägigen Workshop erfahren Sie, wie Sie mehr **Sicherheit in der Vertragsgestaltung in internationalisierten und vernetzten Vertriebsketten** gewinnen, welche **Chancen und Risiken Legal Tech und Smart Contracts** für den Einkauf haben, wie Sie den **Schutz von Know-how** im vernetzten Geschäftsbetrieb gewährleisten und wie Sie die **Haftungsrisiken managen**.

ZIELGRUPPE

Einkaufsleiter, Geschäftsführer sowie alle, die für die strategische Ausrichtung und Digitalisierung des Einkaufs und Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind und sich mehr (rechtliche) Sicherheit im Umgang mit vorgenannten Systemen aneignen möchten.

INHALTE

Vertragsgestaltung in vernetzten und internationalisierten Vertriebsketten

- Wer agiert bei automatisierten Vertragsschlüssen?
- Was passiert bei fehlerhaften Erklärungen?
- Grenzen des AGB-Rechts
- Grundzüge des UN-Kaufrechts
- Herausforderungen durch Internationalisierung meistern
- Vertragsgestaltung

Vertragsrecht 4.0 und Smart Contracts – Chancen und Risiken für den Einkauf

- Legal Tech auch für den Einkauf
- Unterschiede zwischen herkömmlichen und „smarten“ Verträgen
- Wie funktionieren Smart Contracts und für wen sind sie geeignet?
- „Code is law“ – Verlässlichkeit von Smart Contracts
- Welche Technologie kommt zum Einsatz (z.B. Blockchain)
- Chancen und Risiken für den Einkauf aus rechtlicher Sicht

Schutz von Know-how im vernetzten Geschäftsbetrieb

- Änderungen durch die EU-Know-how-Schutz-Richtlinie und das neue Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen
- Implementierung eines Compliance-Konzepts
- Vertraglicher Schutz von Geheimnissen: NDAs & Co

SCM 4.0 – Haftungsrisiken managen bei automatisierten Systemen

- Wer haftet in vernetzten und internationalisierten Wertschöpfungsketten?
- Haftungsszenarien
- Mögliche Fehlerquellen automatisierter Systeme
- Wer haftet für Schäden?
- Autonome Systeme als eigene Rechtssubjekte?
- Rechtsgrundlagen für die Haftung
- Vertragliche und außervertragliche Haftung
- Welche „Enthaftungskonzepte“ gibt es für den Einkauf?
- Dateneigentum und -zuordnung
- Wem gehören (Maschinen-)Daten?
- Welche Abwehrmöglichkeiten gibt es?
- Zwangslizenzen an fremden & eigenen Maschinendaten

METHODIK

Vortrag, aktuelle Rechtsprechung, Fallbeispiele, Diskussion

WORKSHOPLEITER

RA Dr. Michael Kieffer ist Rechtsanwalt bei Taylor Wessing und spezialisiert auf internationales Handels-, Vertrags- und Vertriebsrecht. Er berät Unternehmen im Bereich des Ein- und Verkaufs, der Product-Compliance sowie der Produkthaftung, bei der Vertragsgestaltung und vor Gericht. Vor seiner Tätigkeit bei Taylor Wessing arbeitete er in einer internationalen Wirtschaftskanzlei in München und London.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr; Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter, adidas

- 09.00 Eröffnung und Einstimmung auf die Highlights des Tages
- 09.15 **Die (R)evolution der Einkaufsorganisation bis 2025 – Top-Prioritäten für CPOs im weltwirtschaftlichen Geschehen und in der Transformation**
 - Aktuelle wirtschaftliche und politische Entwicklungen – Handlungsperspektiven!
 - Nachhaltiges Wirtschaften/Sourcing als Prämisse der Zukunft?!
 - Mitarbeiterführung, People Empowerment, Staffelstab-Übergabe!
 - Trend-Watch – Transformation der Einkaufsorganisation inkl. Organisationsstruktur!

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter, adidas

- 09.30  **Handshake-Session – Zeit zum Netzwerken**
Knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte zu anderen Entscheidern.

- 10.00  **Start-up Pitches – hören Sie neue Lösungsansätze junger Impulsgeber für Einkauf & SCM**
Wie künstliche Intelligenz den Einkauf für immer verändert
Rolf Duda, CEO, CMarit AG
Entscheiden und steuern 4.0 – Vorteile einer echten Digitalisierung von Prozessketten
Boris Meyerdirks, CEO, simpresseive GmbH & Co. KG
Von eAuctions zu eNegotiations: clever digital verhandeln!
Andreas Zimmermann, Geschäftsführer, Mysupply Expertist Vertriebs GmbH
In 5 Minuten Einsicht in alle Kostentreiber erhalten
Jan Fieggen, Geschäftsführer Deutschland und Michael Delle, Partner WTP, What's the Price International B.V.

- 10.30 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

(R)EVOLUTION DER EINKAUFSGANISATION UND FÜHRUNGSKULTUR

- 11.15 **Evolution der Einkaufsorganisation – sind unsere bestehenden Organisationsmodelle bereit?**
 - Schwächen von Organisationsmodellen bspw. Matrix-Organisationen
 - Organizational Development: Ansätze zur Begleitung der Organisationsveränderung
 - Einkaufsorganisation: Entscheidungsfindung, Vorgehen und Evaluation des globalen Reifegrads

Dr. Boris Idler, Leitung Global Procurement Excellence, Festo AG & Co. KG

- 12.00 **Der Einkauf muss sich für eine agile Welt ändern!**
 - Agile Leadership – das neue Selbstverständnis als Führungskraft
 - Ohne Silodenken und festgefahrene Schnittstellen – wie ist der Einkauf zukünftig in Entwicklungsprojekten integriert?
 - Die agile Initiative bei Rehau – durch kooperatives Arbeiten zu mehr Wertbeitrag

Dr. Martin Watzlawek, Head of Strategy & Innovation, REHAU Automotive, REHAU AG + Co

- 12.45 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

- 14.00 **Interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße**

Round Table A
Agiles Führen – wie können Führungskräfte im Einkauf agiler, innovativer und kollaborativer werden?
Dr. Martin Watzlawek,
 Head of Strategy & Innovation, REHAU Automotive,
 REHAU AG + Co

Round Table B
Tipps & Tricks für eine nachhaltige Beschaffung – wie Sie die einfachen „Low Hanging Fruits“ ernten
Oliver Mehrholz,
 Leiter Infrastruktur/zentraler Einkauf und
Michelle Fischer,
 Referentin im Einkauf, Berlin Hyp AG

- 14.45 Zusammenfassung der Round Tables im Plenum



NACHHALTIGES SOURCING ALS ERFORDERNIS DER GEGENWART UND ZUKUNFT

15.00 Der Druck nimmt zu! Welche Notwendigkeit besteht für den Einkauf nachhaltig zu beschaffen und zu handeln?

- Herausforderungen, die alle betreffen: erweiterte Transparenz- und Berichterstattungsregeln und menschenrechtliche Sorgfaltspflichten in internationalen Beschaffungsketten
 - Maßnahmen: To-dos im Beschaffungsmanagement und Risikomanagement
- Frank Henke**, Senior Vice President Social & Environmental Affairs, adidas

15.45 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

16.15 Wie die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens Einzug in den Einkauf findet und nachhaltigen Mehrwert schafft

- Wie Sie das Unternehmensziel auf die Beschaffungsprozesse erfolgreich übertragen
 - Nachhaltigkeit in der Einkaufsstrategie – wie Sie eine erweiterbare Leitlinie erstellen
 - Gelebte Praxis – wie Sie die Mitarbeiter aktivieren und unterstützende Tools anwenden
- Oliver Mehrholz**, Leiter Infrastruktur/zentraler Einkauf und
Michelle Fischer, Referentin im Einkauf, Berlin Hyp AG

17.00 Podiumsdiskussion mit den Referenten des Tages unter Einbezug der Teilnehmer
Der Einkauf bis 2025 – was liegt schwerer auf der Top-Strategie-Agenda: Nachhaltigkeit, Sparpolitik, Digitalisierung?! Welche Ressourcen sollte man im Einkauf bis 2025 einplanen/investieren?

- Der Spagat zwischen Nachhaltigkeit und Kosten
- Bei aller Nachhaltigkeit: Was ist, wenn der Umweltschutzgedanke den Geschäftserfolg riskiert?
- Der Run auf die Fachkräfte
- Profile, Charaktere, Digital Natives, Ansprüche und Erwartungen der „Jungen“

17.30 „Surf your life“ – bist Du noch Sklave oder lebst du schon?

Malaika Loher, Autorin des Buches „Surf Your Life“, zeigt Ihnen, wie Sie bei all den Herausforderungen durch Politik und Wirtschaft die Kontrolle behalten und die Motivation nicht verlieren!

18.00 Die Top 5 Schlüsselerkenntnisse des Tages

18.15 Sekt-Empfang und Get-Together

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

IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Vanessa Timter
Tel.: 06196 5828-220
E-Mail: vanessa.timter@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum
Tel.: 06196 5828-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Svea Oschmann
Tel.: 06196 5828-125
E-Mail: svea.oschmann@bme.de

SUCHEN SIE NEUE TALENTE ÜBER BME-JOBSOURCE



JOBSOURCE

Das Jobportal für **EINKAUF UND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**
www.jobsource.bme.de



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter, adidas

09.00 Es geht weiter: Highlights des zweiten Tages

DER WEG ZUR DIGITALEN EINKAUFSORGANISATION

09.15 Harmonisierung von Prozessen & Tools als Grundstein für erfolgreiche Geschäftsprozesse

- Ohne Harmonisierung und transparente Dokumentation keine Digitalisierung – wie hängen Prozess und Tool zusammen?
- Master Daten bereinigen – welche Vorarbeit der Einkauf vor der Implementierung von Tools leisten muss

Henning Tratzki, Head of Center of Excellence (CoE) Sourcing Digitalization & Analytics, Value Creation & Digital Strategy, Merck KGaA

10.00 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

10.30 Einsatzbereiche, Vorteile und Use-Cases von Big Data für die strategische Beschaffung

- Supply Chain Effizienz – Identifizierung von Lücken in der Lieferkette
- Effektivität im Lieferantenmanagement – Verhandlungen basierend auf einfachem Datenzugriff
- Performance Management – Transparenz durch Savings Tracking
- Anforderungen und Voraussetzungen für das Big Data Management – Data Governance und Data Quality Management

Prof. Dr. Tilman Eichstädt, SVP Product & Procurement International, HelloFresh SE

11.15 Interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße

Round Table A
Wie viel digitale Kompetenz benötigt der Einkäufer der Zukunft?
Welche Kompetenzen können die Transformationsprozess und das Business beschleunigen?
Henning Tratzki,
Head of Center of Excellence (CoE)
Sourcing Digitalization & Analytics,
Value Creation & Digital Strategy,
Merck KGaA

Round Table B
Let's talk talent management!
Talente finden, binden und halten
Alina Tillmann
Head of BME-Services „HR and Career“,
BME e.V.

Round Table C
Führen im digitalen Transformationsprozess: Wie können Ängste und Blockaden durch ein klares Kommunikations-Konzept aufgelöst werden
Beatrix Praeceptor,
Chief Procurement Officer,
Mondi Group

12.00 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

13.00 Zusammenfassung der Round Tables im Plenum

CHANGEMANAGEMENT, GENERATIONENWECHSEL UND DIE NEUEN EINKÄUFER

13.15 Aufbau- und Struktur einer modernen Einkaufsorganisation – Change aktiv gestalten und umsetzen am Beispiel der Fusion E.ON und innogy

- Die Einkaufsorganisation der Zukunft
- Menschen, Prozesse, Ziele
- Veränderung aktiv gestalten und umsetzen

Gregor Golland, Head of Procurement Retail International & Head of Country Procurement Benelux, innogy SE (ein Unternehmen der E.ON SE)

14.00 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

14.30 Staffelstab-Übergabe im Einkauf: Generationenwechsel und was den Einkauf der Zukunft (und den Einkäufer der Zukunft) ausmacht

- Generations- oder Altersunterschied: Vorurteile und ihr Wahrheitsgehalt
- Leistung, Wertvorstellung, Nachhaltigkeit, Digitalisierung: Was zeichnet die „Neuen“ aus?
- Karriereanreize und die neue Generation Mitarbeiter – Motivation, Ängste, Anreize, Kommunikation
- Old meets New – wie funktioniert die Zusammenarbeit von erfahrenen Einkäufern und Digital Natives?

Anne Brandt, Category Manager Services Production Material, Schaeffler Technologies AG & Co. KG
Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter adidas

15.15 People Empowerment – Auswirkungen der digitalen Transformation auf die Aufbauorganisation

- Geänderte Einkaufsrollen/Changemanagement – Ängste abbauen, digitales Bewusstsein schaffen
- Unternehmenskultur, Diversity und Inklusion
- People Development – Agilität, funktionale Karrierepfade und Transparenz

Beatrix Praeceptor, Chief Procurement Officer, Mondi Group

16.00 Abschlussdiskussion: Ihre Learnings und To-dos für den Praxisalltag

16.15 Ende des Forums



AUSSTELLER

Wenn es um professionelles Wissen geht, ist **Schweitzer Fachinformationen** wegweisend. Kunden erhalten komplette Lösungen zum Beschaffen, Verwalten und Nutzen von digitalen und gedruckten Informationen. Die Schweitzer Business Information Platform bietet leichten Zugang zu Wissen in allen Medienformen. Die umfangreichen Services sind individuell kombinierbar – innovative Software-Lösungen machen Wissen überall nutzbar und komfortabel verwaltbar. Unternehmen profitieren von einem vollständig in die E-Procurement-Umgebung integrierten und optimierten Beschaffungsprozess.

Schweitzer Fachinformationen

Alexander Graff
Elsenheimerstraße 41-43
80687 München
Tel.: 089 55134-131
E-Mail: a.graff@schweitzer-online.de
www.schweitzer-online.de



START-UPS

Supplytechs ist das europaweite Startup Netzwerk mit Fokus auf den Bereich Einkauf mit derzeit 18 zugehörigen Mitgliedern. Wir unterstützen Unternehmen bei der Digitalisierung des Einkaufs, indem wir bei der Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie sowie der Auswahl und Einführung der passenden Tools begleiten. Zusammen mit unseren Kunden gestalten wir die Zukunft des Einkaufs.

Supplytechs

Andreas Zimmermann
Große Elbstraße 42
22767 Hamburg
Tel.: 0170 1907010
E-Mail: contact@supplytechs.com

Supplytechs ist auf dem 10. BME-Forum „Der Einkauf 2025“ mit folgenden Start-ups vertreten:



MARIT

www.cmarit.ch

mysupply
Beyond eAuctions

www.mysupply.de

simpressive.

www.simpressive.de



www.whatstheprice.com

Fax: 06196 5828-299
E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 10. BME-Forum „Der Einkauf 2025“ teilnehmen:

- Forum + Intensiv-Workshop
- Forum
- Intensiv-Workshop
- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).
- Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

322002001



Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer 2

-10% gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

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



Internet

Informationen

Termine und Ort

Intensiv-Workshop:
Montag 3. Februar 2020 09.00 – 17.00 Uhr

Forum:
Dienstag 4. Februar 2020 09.00 – 18.15 Uhr
Mittwoch 5. Februar 2020 09.00 – 16.15 Uhr

Atrium Hotel Mainz
Flugplatzstraße 44
55126 Mainz
Tel.: 06131 491-0
EZ: 139,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 03.01.2020
Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „BME“ selbst vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + Intensiv-Workshop
Bis zum 15.12.2019 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum
Bis zum 15.12.2019 Frühbucherrabatt von 200,- € Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM, und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen 1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.
Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel 2.795,- € statt 2.995,- € zzgl. MwSt.

Intensiv-Workshop
Bis zum 15.12.2019 Frühbucherrabatt von 100,- € 795,- € statt 895,- € 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 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

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: iStock.com/metamorworks