



STAHLINKAUF KOMPAKT

ESSENZIELLES WISSEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER:INNEN IM STAHLINKAUF

Damit Sie sich auf dem Stahlmarkt besser zurechtfinden, beschäftigen Sie sich im Seminar mit den für den Stahlverkauf wichtigsten Themen. Sie besuchen die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp oder den Hüttenwerken Krupp Mannesmann und erhalten essenzielle Informationen zum Werkstoff Stahl. Unsere Referenten geben Ihnen einen kompakten Überblick über die Stahlwelt (Marktstrukturen, Preisstrukturen und Rahmenbedingungen) sowie entsprechende Einkaufsstrategien und -instrumente.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger:innen im Bereich Stahlverkauf sowie alle am Stahlverkauf beteiligten Fachkräfte, die einen Überblick über diese hoch-volatile Materialgruppe erhalten und ihr Wissen zu Markt und insbesondere Werkstoff auffrischen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Workshop, Checklisten

Werksbesichtigung: Bitte tragen Sie zur Besichtigung festes, geschlossenes Schuhwerk und körperbedeckende, schmutz-unempfindliche Kleidung.

SEMINARLEITUNG: Oliver Ellermann, RA Tim Lieber, Prof. Dr. Lueg und Dominik Henne



SEMINARINHALTE

Die Struktur des Stahlmarktes

- › Stahl-Landkarte: wichtige Länder, Akteure, Beschaffungsmärkte
- › Struktur der Stahlindustrie in Deutschland und Europa
- › Entwicklung der stahlverarbeitenden Wirtschaftszweige
- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage sowie die wichtigsten Einflussfaktoren
- › Die Rolle Chinas auf dem Stahlmarkt

Preisentwicklungen heute und morgen

- › Kostentreiber bei der Stahlproduktion
- › Entwicklungen bei Vorprodukten und Stahlpreisen
- › Indikatoren zur Bewertung der weiteren Stahlpreisentwicklung
- › Informationsbeschaffung und -bewertung
- › [Link-/Adressliste zu Informationsquellen](#)

Beschaffungsformen rund um Stahl

- › Stahldistribution: Markt, Teilnehmer und Begrifflichkeiten
- › Geschäftsformen in der Stahldistribution
- › Stahlbeschaffung über Direktgeschäft, Stahl-Service-Center & Co.

Optimierung der gesamten Supply Chain in Zusammenarbeit mit Herstellern und Handel

- › Zusammenarbeit mit den Stahlhändlern
- › Das Wertschöpfungsnetz des Handels nutzen
- › Optimierung der gemeinsamen Bedarfsplanung

Den Stahlverkauf rechtlich absichern

- › Update nationales und internationales Kauf- und Handelsrecht
- › Zusammenspiel von Verkaufs- und Einkaufsbedingungen
- › Langzeit-Rahmenverträge: typische Stolperfallen vermeiden
- › Umgang mit einseitigen Vertragsanpassungen
- › [Checkliste zu typischen Stolperfallen](#)

Kurzworkshop: Rechtsfragen Stahlverkauf

- › Am realistischen Praxisfall schildert unser Rechtsanwalt die wichtigsten Dinge, die Sie beim Stahlverkauf beachten müssen.

Werkstoffwissen für den Einkauf: Stahl

- › Überblick zu Stahlsorten und Stahlgruppen
- › Einordnung und Bewertung der unterschiedlichen Stahlprodukte: Bleche, Rohre, Walzdraht, Form-, Blank- und Profilstähle, Guss- und Schmiedeteile
- › Herstellungsverfahren im Vergleich, Weiterverarbeitung und Prüfung
- › Technologietrends: Weiterentwicklung von Werkstoff und Bauteilen

Strategischer Stahlverkauf trotz volatiler Märkte

- › Der Stahlmarkt aus Sicht des Einkaufs: Beobachtung und Einschätzung
- › Bedeutung von Kostenentwicklungen bei Rohstoffen und Vorprodukten
- › Entwicklung, Ausrichtung und Anpassung der Materialgruppenstrategie

Einkaufsinstrumente zur Preis- und Mengenabsicherung

- › Aufbau und Optimierung des Lieferantenportfolios
- › Optimierung der Bedarfsstruktur
- › Zusammenarbeit mit Stahlhandel und Stahl-Service-Centern
- › Value Management als Mittel zur Materialkostensenkung
- › Möglichkeiten zur Preisabsicherung



+ Lebendige Praxis statt grauer Theorie!

Zum Abschluss des ersten Seminartages besuchen Sie die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp und haben so die Möglichkeit, Stahlherstellung live zu erleben.

In Kooperation mit:



BDS AG – Bundesverband
Deutscher Stahlhandel



13. – 14.05.2025
23. – 24.09.2025
25. – 26.11.2025



DUISBURG
DUISBURG
DUISBURG



352505035
352509045
352511048



1.795,-
1.795,-
1.795,-
zzgl.
MwSt.



PRÄSENZ:
1. Tag: 11.00 – ca. 18.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr

ANMELDUNG

 06196 5828-299  anmeldung@bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer:in 1

Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer:in 2

Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax



Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

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 beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende 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.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referierenden vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

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.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de