



14. PRAXISFORUM

BME VALUE DAY mit ZF

29. – 30. SEPTEMBER 2025 | FRIEDRICHSHAFEN

50%
Rabatt ab
dem zweiten
Teilnehmenden
bei gleichzeitiger
Anmeldung



Best Practices und Use Cases für

KOSTENOPTIMIERUNG, KI-NUTZUNG UND LIEFERANTEN-INNOVATION

- Nutzung von KI im Cost & Value Engineering: Möglichkeiten, Grenzen, Stolpersteine
- Kosten- und Nachhaltigkeitsziele gemeinsam adressieren
- Innovationspotenziale in der Lieferkette: Ideen abseits von Lieferantenworkshops
- + Networking beim Vorabendprogramm und in der Fachausstellung
- + 2 separat buchbare Vertiefungsworkshops am 1. Oktober 2025

25
Jahre
BME
AKADEMIE

DER BME VALUE DAY: KOSTENOPTIMIERUNG | KI-NUTZUNG | INNOVATION

Seit über zehn Jahren bieten wir mit dem BME VALUE DAY **DIE Plattform für Praxisaustausch und Networking von Einkauf, Cost Engineering und Value Management** – sowie den angeschlossenen Bereichen. Auch in diesem Jahr setzen wir auf Best Practices und Case Studies! Beim gemeinsamen VALUE DAY mit ZF wollen wir dieses Jahr die folgenden Fragen diskutieren:

- Wie können Innovationspotenziale erkannt und nutzbar gemacht werden?
- Wie optimieren wir Kosten – auch im schwierigen Marktumfeld?
- Wie wird das Thema Nachhaltigkeit in das Cost Engineering integriert?
- Welchen Nutzen bringt KI im Cost & Value Engineering?

Das Networking beim Vorabend sowie in der begleitenden Ausstellung rundet das Event ab. So dass Teilnehmende sowohl neue Ideen mitnehmen als auch ihr Netzwerk erweitern.

Wir freuen uns auf eine spannende Konferenz!

GASTGEBER 2025

ZF ist ein weltweit aktiver Technologiekonzern. Das Unternehmen liefert hochentwickelte Produkte und Systeme für die Mobilität von Pkw, Nutzfahrzeugen und Industrietechnik. Mit einem umfassenden Produktprogramm beliefert ZF vor allem Automobilhersteller, Mobilitätsanbieter und neu entstehende Unternehmen im Bereich Transport und Mobilität. ZF elektrifiziert Fahrzeuge unterschiedlichster Kategorien und trägt mit seinen Produkten dazu bei, Emissionen zu reduzieren, das Klima zu schützen sowie die Mobilität sicherer zu machen. Neben den Automotive-Bereichen Pkw und Nutzfahrzeuge bedient ZF Marktsegmente wie Bau- und Landmaschinen, Windkraft, Schifffahrt, Bahntechnik und Prüfsysteme.



PARTNER



PartSpace
www.partspace.io

SAMSUNG SDS

Samsung SDS
www.samsungsd.com

tset

Tset Software GmbH
tset.com

valuedesk
GEMEINSAM MEHR WERT.

Valuedesk GmbH
www.valuedesk.de

AUSSTELLER

SIEMENS

Siemens Digital
Industries Software
www.siemens.com/software

[t]con

T.CON GmbH & Co. KG
www.tcon.com

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



Natalie Popoola
☎ 06196 5858-215
✉ natalie.popoola@bme.de

FÜR IHRE ANMELDUNG:



Jacqueline Berger
☎ 06196 5828-200
✉ jacqueline.berger@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:



Christoph Kunz
☎ 06196 5828-150
✉ christoph.kunz@bme.de



Svea Oschmann
☎ 06196 5828-125
✉ svea.oschmann@bme.de



EXKLUSIVES VORABEND-PROGRAMM bei ZF!

Exklusive Werksführung

Für eine exklusive Gruppe können wir eine **Führung im Werk 2 der ZF** ermöglichen.

Dort erhalten Sie Einblicke in hoch-automatisierte und digital unterstützte Fertigungs- und Montageprozesse von Nutzfahrzeugen- und Bus-Getrieben.



Start: 14.15 Uhr ab ZF-Forum
Ende: 17.00 am ZF-Forum

Historische Ausstellung im ZF-Forum

Das ZF-Forum ist der Öffentlichkeit üblicherweise nicht zugänglich – öffnet jedoch für den VALUE DAY seine Türen.

Am 29. September haben Sie die Möglichkeit bei einer Führung durch die historische Ausstellung mehr über die Geschichte der ZF zu erfahren.



Start: 15.45 Uhr
Ende: 17.00 Uhr

Testfahrt im autonomen Shuttle

Erleben Sie eine exklusive Fahrt mit einem autonomen Shuttle, das in den vergangenen Jahren im Rahmen des Forschungsprojekts **RABus** im Realbetrieb eingesetzt wurde.

Während der Fahrt erhalten Sie spannende Einblicke in die bisherigen Erfahrungen sowie den aktuellen Entwicklungsstand dieser zukunftsweisenden Technologie.



Foto: ZF Friedrichshafen/Felix Kästle

Start: 15.45 Uhr
Ende: 17.00 Uhr
In diesem Zeitraum fährt das Shuttle bis zu fünf Mal.
Start jeweils am ZF-Forum.

Die Teilnehmendenplätze für die o.g. Programmpunkte sind stark limitiert. Die Fahrt im autonomen Shuttle findet in Kleingruppen statt und startet zu unterschiedlichen Zeiten. Je Person kann ein Programmpunkt gewählt werden. Eine verbindliche Voranmeldung ist verpflichtend.

Get-Together am Abend

Am Vorabend laden Sie BME und ZF herzlich zum Abendessen und gemeinsamen Networking ein. Sie genießen einen entspannten Abend und lernen die anderen Teilnehmer und Teilnehmerinnen bereits im Vorfeld der Veranstaltung kennen.

- 17.00 Uhr Start des Abendevents im ZF-Forum
- 18.00 Uhr **Dinner Keynote:**
Aktuelle Herausforderungen für die Industrie:
Wie begegnen wir dem Kosten- und Innovationsdruck
Benjamin Hödl,
Senior Vice President Corporate Controlling,
ZF Group
- 18.30 Uhr Gemeinsames Dinner
- 21.30 Uhr Ende des Abendevents



Veranstalter der Abendveranstaltungen ist die BME Marketing GmbH, die gemäß § 37b EStG die Versteuerung für die Teilnehmer der Abendveranstaltungen übernimmt.



Moderation: **Claus Ammon**, Vice President Cost Engineering, ZF Group

- 08.30 Check-In und Networking in der Ausstellung
- 09.00 Eröffnung und Begrüßung der Teilnehmenden
- 09.10 Innovation und Technologie sichern, Kosten über den Produktlebenszyklus optimieren
- Zusammenarbeit von Cost Engineering, Warengruppenmanagement und Technik
 - Herstell- und Produktionskosten optimieren
 - Neue Technologien für das Unternehmen sichern
- Jan Kistner**, CPO, TRUMPF GmbH + Co. KG
- 09.40 Vorstellung der parallelen Sessions 1 – 2
- 09.45 Wechselpause
- 09.55 Parallele Sessions 1 – 2

Session 1

Zölle als neues Kostenrisiko – Berücksichtigung in der Kalkulation

- Schnell neue Kostenszenarien unter Berücksichtigung von Zollkosten erstellen
- Alternative Beschaffungswege und Wertschöpfungstiefen hinsichtlich Zollvorteilen bewerten
- Schnelle Integration von Zollklassifizierungen und Zollsätzen direkt in die Stammdaten der Kalkulationssoftware; Synchronisation mit externen Quellen

Jakob Etzel,
VP Customer Success,
Tset Software GmbH
mit Referenzkund:in

Session 2

Win-Win im Cost Engineering: Wie Phoenix Contact gleichzeitig Kosten senkt und Nachhaltigkeitsziele erreicht

- Praktische Beispiele: Wie nachhaltige Materialsubstitution konkret Einsparungen und CO₂-Reduktionen ermöglicht
- Strategische Steuerung: Transparenz und Steuerung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen mithilfe digitaler Lösungen
- Erfolgsfaktoren und Herausforderungen: Einblicke in das Performance Management und die langfristige Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit

Torsten Bendlin,
Geschäftsführer, Valuedesk GmbH
Thomas Hanke,
Global Sustainability Expert Procurement,
Phoenix Contact GmbH & Co. KG
Andre Schierling,
Performance Management,
Phoenix Contact GmbH & Co. KG

- 10.25 Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung
- 11.00 Technologiescouting und Innovationsgenerierung bei Kärcher
- Der Einkauf als Schnittstelle zum Lieferanten und Innovationsmotor für das Unternehmen
 - Nutzung von Tools und KI für die Suche nach neuen Technologien und Lieferanten
 - Innovation durch frühzeitige Zusammenarbeit mit den Lieferanten
- Andreas Schön**, Senior Director Sourcing & Procurement Center of Excellence, Alfred Kärcher SE & Co. KG
- 11.30 Vorstellung der parallelen Sessions 3 – 4
- 11.35 Wechselpause

11.45

Parallele Sessions 3 – 4

Session 3

Smart Part Pricing: Große Mengen an Zeichnungsteilen automatisiert kalkulieren

- Massenkalkulation tausender Bauteile per Knopfdruck
- Einsparpotenziale von >10 % des Direct-Spend identifizieren und kurzfristig realisieren
- Kosten reduzieren, Cost-Engineering-Potenziale nutzen, autonom beschaffen

Sebastian Freund,
Geschäftsführer, Partspace.io

Session 4

Design to Source Digitalisierung als Game Changer!

- Steigerung der Profit Margen + Faster Time-to-Market durch die Digitalisierung des Design to Source Prozesses
- Produktkosten-Management inklusive verschiedener Kostenschätzungsmethoden zur Erstellung von Should-Cost Model
- BOM-Management für schnellere BOM Bearbeitungszeiten / Entwicklungsphasen mit zur Hilfenahme von Samsung patentierten AI Use Cases
- Gemeinsam gewinnen – Multi Stakeholder Zusammenarbeit auf einer Plattform fördert Lieferanten-Innovation (SEI)

Ben Grudda,
Head of SRM Solutions, Samsung SDS Europe

12.15

Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

13.30

KI-Einsatz im Cost & Value Engineering

- Möglichkeiten und Grenzen der KI-Unterstützung
- Use Cases für den Einsatz von KI und KI-Agenten – heute & morgen
- Was es bei Implementierung und Einsatz zu beachten gilt

Prof. Dr.-Ing. Hendrik Rust, Professor für Produktentwicklung+KI und Entrepreneurship, Hochschule Karlsruhe

14.15

Cost & Value Engineering vor dem Hintergrund aktueller Herausforderungen

- Aktuelle Situation in den Unternehmen: Kosten- und Innovationsdruck, Preissteigerungen und geopolitische Unsicherheit
- Wie können Cost & Value Engineering und der Einkauf hier helfen?
- Welche Aufgaben kommen zukünftig auf uns zu?
- Wie machen wir uns stark für aktuelle und zukünftige Herausforderungen?

Jean-Christoph Heyne, Corporate Vice President Cost & Value Engineering, Siemens

Dr. Boris Idler, Head of Global Procurement Excellence, Festo

Benedikt Kornis, Director Cost Engineering Commercial Vehicle Solutions, ZF Group

PODIUMSDISKUSSION!

14.45

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

15.15

Wie kann Nachhaltigkeit in das Cost Engineering integriert werden?

- Unterstützung der Entwicklung ZF PCF Methodik
- Dekarbonisierung der ZF-Lieferkette
- Entwicklung eines Kosten PCF Modells
- Durchführung von Cost Engineering PCF Berechnungen

Sasa Vrbnjak, Director ZF Cost Engineering Technologies, ZF Group

15.45

Wie Daten zu EBIT werden, der DATA2VALUE Ansatz

- Wechsel der Perspektive von einem kostenorientierten zu einem wertorientierten Ansatz
- Nutzung interner Daten zur Verbesserung des EBIT
- Optimierung des Purchase2Pay-Prozesses erzeugt eine WIN-WIN-Situation.
- Schaffung der Voraussetzungen für die Nutzung von KI-Verhandlungsrobotern

Sebastian Zenz, Director Product Cost Optimization, DMG MORI AG

16.15

Offene Fragen und Abschlussworte

16.30

Ende des BME VALUE DAY 2025

Kostensenkungspotenziale im Produktentstehungsprozess

Kostentreiber identifizieren, Anforderungen anpassen, Einsparungen umsetzen!

In der frühen Phase des Produktentstehungsprozesses sind die Kostenpotenziale am höchsten. Daher ist eine cross-funktionale Zusammenarbeit mit Fachabteilungen und Lieferanten unerlässlich, um Lösungen für kosteneffiziente Produkte zu entwickeln. Durch gezielte Gestaltung von Spezifikationen und Anforderungen lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen. Der Einkauf kann hier als Netzwerkmanager agieren, geeignete Methoden im Unternehmen etablieren und so seine strategische Positionierung als Mehrwert-Bringer und Business Partner auf Augenhöhe stärken.

WORKSHOPZIEL

Im Workshop geht es darum, bereits vorhandene Kostenpotenziale aufzudecken und zu heben. Dazu werden Systematiken vermittelt, wie Kostenziele definiert, Kostentreiber identifiziert sowie die Einsparungen disziplinübergreifend festgelegt und umgesetzt werden können.

INHALTE

Durch Anforderungsmanagement weitere Kostenpotenziale heben

- Toleranzen als unterschätzter Kosteneinflussfaktor
- Toleranzänderungen und ihre Auswirkungen auf die Materialkosten
- Unterschiede verschiedener Fertigungsverfahren
- Kostenvergleich verschiedener Methoden der Bearbeitung
- Woher kommen die benötigten Daten?

Von der lösungs- zur funktionsgetriebenen Spezifikation

- Definition der funktionsgetriebenen Spezifikation
- Wirkung im Anfrageprozess

Reduzierung von Produkthanforderungen – gemeinsam mit den Lieferanten

- Nutzung des Lieferanten-Know-how zur Kostenoptimierung
- Technologiekompetenz von Systemlieferanten nutzen
- Engineering-Kapazität erweitern

Organisation und Durchführung von Kostenoptimierungs-Workshops

- Struktur und Vorbereitung eines disziplinübergreifenden Workshops
- Auswahl der einzuladenden Lieferanten und internen Stakeholder
- Zusammenarbeit im cross-funktionalen Team
- Feature-Matrix als Basis für die Definition von Mindestanforderungen
- Identifizierung von möglichen Änderungen und Einsparpotenzialen
- Standardisierung gemeinsam mit Systemlieferanten erarbeiten

Sicherstellung der Maßnahmen-Umsetzung, Qualität und Projekt-Review

- Sind die Maßnahmen richtig aufgesetzt?
- Stimmt die Berechnungsmethode? Wie werden die Einsparungen sichtbar?
- Erstellung eines Implementierungsplans
- Kommunikation mit den Projektverantwortlichen und weiteren Stakeholdern

METHODIK

Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion und nutzbaren Tools

WORKSHOPLEITER

Waldemar Kurtz ist Head of Programs and Transformation einer Business Unit bei Siemens Energy. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im Einkaufs-, Kosten- und Wertanalyse- als auch SCM-Umfeld sowie in Engineering und Vertrieb und hatte bereits zahlreiche Führungspositionen inne. So war er z.B. Mitglied im Global Procurement Board der Siemens AG oder hat die Einführung von Cost and Value Engineering in einer Business Unit mit globaler Ausrichtung verantwortet.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr; die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem Workshopleiter festgelegt.

- ! **Veranstaltungsort:** Die Vertiefungsworkshops finden im
- Ringhotel Krone Schnetzenhausen (Untere Mühlbachstraße 1, 88045 Friedrichshafen) statt.

Mit Ideation und Design-To-Value ungenutzte Kostensenkungspotenziale erschließen

Innovationskultur etablieren, cross-funktionale und hierarchie-übergreifende Workshops gestalten

Auch in bestehenden Produkten stecken oft ungenutzte Einsparmöglichkeiten. Eine systematische Vorgehensweise hilft Ihnen, z. B. im Rahmen von Cost Down Initiativen neue Lösungen zu entwickeln und die notwendigen Stakeholder dafür zu gewinnen. Im Workshop lernen Sie, wie Sie durch systematische Analyse und kreatives Vorgehen versteckte Kostenpotenziale aufdecken. Praktische Übungen an realen Bauteilen schärfen Ihren Blick für Kosten und unterstützen Sie dabei, wertarme Lösungen zu erarbeiten.

WORKSHOPZIEL

Sie lernen Methoden und Vorgehensweisen kennen, um neue und unerwartete Potenziale zu identifizieren und cross-funktionale Teams erfolgreich zur Umsetzung zu führen.

INHALTE

Kostensenkung bei bestehenden Produkten

- Wertsteigerung, Innovation und Kostensenkung
- Produkte aus sämtlichen Perspektiven neu denken
- Bedeutung cross-funktionaler Teams und der Kommunikation in entsprechenden Workshops

Praxisübung am Bauteil:

Analyse als Ausgangspunkt zur Kostensenkung

- Identifizierung von Kostensenkungspotenzialen
- Generierung, Sammlung und Bewertung von Ideen
- Identifizierung von Potenzialen

Design-To-Value-Prozess

- Trends erkennen
- Kundennutzen und Kostensenkung in Einklang bringen
- Identifizierung von Potenzialen zur besseren Ressourcennutzung

Stakeholder gewinnen, Widerstände überwinden

- Gesprächskultur für effektive Ideengenerierung
- Kommunikation und Auftreten als Erfolgsfaktor
- Überzeugung wichtiger Stakeholder
- Kommunikation, Körpersprache und Formulierungen den Teilnehmenden anpassen
- Überwindung von Hierarchien und Gegenargumenten

- Führung von cross-funktionalen Teams
- Teilnehmende individuell richtig motivieren

Ideation als Basis für Innovation

- Identifizierung von Problem und Zielstellung
- Praxisbeispiel: Suche nach alternativen Werkstoffen
- KI als Sparringspartner in der Ideengenerierung

Durchführung von Ideenkampagnen im Unternehmen

- Einkauf als treibende Kraft
- Zusammensetzung der Workshops
- Vorbereitung und Durchführung

Moderation von Innovations-Workshops

- Rollen und Aufgaben des Moderators
- Besonderheiten in disziplin-übergreifenden Workshops
- Anforderungen an Kommunikation und Körpersprache
- Ideen der Workshop-Teilnehmenden fördern
- Typische Einwände und Bedenken durch richtige Gesprächsführung vermeiden

Zusammenfassung und Ausblick

- Ideengenerierung, Clustern, Priorisierung sowie erste Schritte zur Umsetzung
- Wo liegen typische Hürden, was sind Erfolgsfaktoren?

METHODIK

Interaktiver Workshop, Gruppenarbeit, Gruppen-Training, Praxisbeispiele – auch von den Teilnehmenden, Vortrag

WORKSHOPLEITER

Andreas Ewert ist Lehrbeauftragter an der Technischen Hochschule OWL, insbesondere für interdisziplinäre Anwendungsprojekte und autonome Feldroboter. Zuvor war er Ideation Engineer im Design to Value Team bei Miele & Cie. KG und hat als Teil eines dreiköpfigen Teams aus der zentralen Produktentwicklung von Miele gemeinsam mit den Mitarbeitenden der Business Units Ideenkampagnen durchführt. Ziel dieser Kampagnen war es, effektivere und wirtschaftlichere Produkte sowie Fertigungsprozesse zu etablieren.

Sascha Morgenstern ist Experte für Kommunikation und Körpersprache und Trainer für Unternehmen sowie Privatpersonen. In seinen Coachings geht es immer um die Weiterentwicklung der Körpersprache und Kommunikationsfähigkeiten seiner Teilnehmenden.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr; die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem Workshopleiter festgelegt.

! **Veranstaltungsort:** Die Vertiefungsworkshops finden im

- Ringhotel Krone Schnetzenhausen (Untere Mühlbachstraße 1, 88045 Friedrichshafen) statt.

anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/value-day



Ja, ich möchte am 14. Praxisforum „BME VALUE DAY 2025“ teilnehmen 322409001

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Forum + Vertiefungsworkshop A | <input type="checkbox"/> Vertiefungsworkshop A |
| <input type="checkbox"/> Forum + Vertiefungsworkshop B | <input type="checkbox"/> Vertiefungsworkshop B |
| <input type="checkbox"/> Forum | |

Für Vorabendevent und Werksbesichtigung* ist eine Voranmeldung notwendig.
Bitte geben Sie für unsere Planung an:

- | | | |
|---|-----------------------------|-------------------------------|
| Vorabendevent: | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| Werksführung ODER | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| Historische Ausstellung im ZF-Forum ODER | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |
| Fahrt im autonomen Shuttle | <input type="checkbox"/> ja | <input type="checkbox"/> nein |



* Bitte beachten Sie, dass aufgrund der begrenzten Plätze Industrie-Teilnehmer:innen bei der Werksbesichtigung und Führung bevorzugt werden.

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 249,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Anmeldeschluss: 11. September 2025

Teilnehmer:in 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer:in 2

-50% gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
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

www.bme.de/social

KON-VAD

Informationen

Termine und Ort

Vorabendevent im ZF-Forum	
Montag 29. September 2025	17.00 – 21.30 Uhr
BME VALUE DAY 2025	
Dienstag 30. September 2025	08.30 – 16.30 Uhr
Vertiefungsworkshops	
Mittwoch 1. Oktober 2025	09.00 – 16.00 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

29. – 30. September 2025
ZF Friedrichshafen AG, ZF Forum
Löwentalerstraße 20, 88046 Friedrichshafen

Workshops am 01. Oktober 2025
Ringhotel Krone Schnetzerhausen
Untere Mühlbachstraße 1, 88045 Friedrichshafen

ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEITEN

Ringhotel Krone Schnetzerhausen
Untere Mühlbachstraße 1
88045 Friedrichshafen
EZ inkl. Frühstück: 115,- €, abrufbar bis 04.08.2025

Hotel City Krone

Schanzstraße 7
88045 Friedrichshafen
EZ inkl. Frühstück: 174,- €, abrufbar bis 01.09.2025

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort BME Akademie vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Teilnahmegebühren

BME VALUE DAY + Vertiefungsworkshop
1.595,- € zzgl. MwSt.

Vertiefungsworkshops
795,- € zzgl. MwSt.

BME VALUE DAY
1.095,- € zzgl. MwSt.
für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
2.095,- € statt 2.295,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 50 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Mittagessen, Kaffeepausen und Pausengetränke
- Online-Veranstaltungsunterlagen (soweit von Referierenden zur Veröffentlichung freigegeben)

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.

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 Aufwandsgröße 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.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/daten-schutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten
Bildquelle: ZF Group, iStock.com/ismagilov