

1. BME DEFENCE BRIEFING

11. Juni 2026 | ONLINE

Frühbucher-
rabatt bis
31.05.2026 –
sparen Sie
€ 100,-!

Anforderungen des Einkaufs bei Defence-Projekten

- ▶ Anforderungen und Präferenzen durch einkaufende Unternehmen
- ▶ Abwicklung eines Defence-Auftrags
- ▶ Rechtliche Besonderheiten

REFERENTEN

YVONNE EUGLER-STIEGELER
Business Development Defence,
MAHA SE & Co. KG



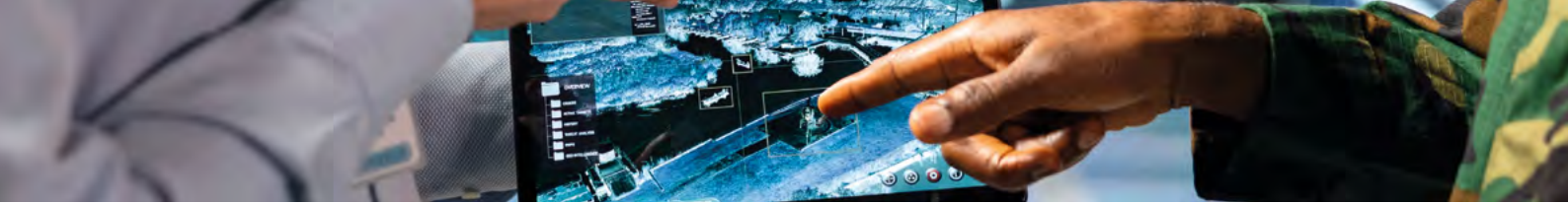
MICHAEL STEHR
Head of Competence Centre
Defence & Automotive,
HANZA BMK professional electronics
GmbH



FACHLICHER LEITER

MARTIN NEUPERT
Rechtsanwalt,
Maxfeld.legal
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

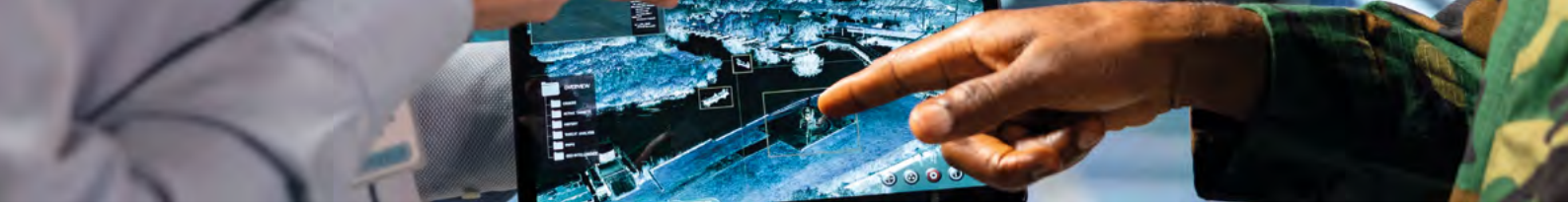




PROGRAMM

Fachliche Leitung: **MARTIN NEUPERT**, Rechtsanwalt/Partner, Maxfeld.legal

15.00 – 15.15 Uhr	Eröffnung der Veranstaltung	
15.15 – 15.45 Uhr	Anforderungen des Einkaufs an die Supply Chain bei Defence-Projekten	
	<p>Anforderungen im Bereich Defence bei HANZA:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Normen und Vorgaben ▶ Beschaffungsquelle, EUCs, Verträge Lieferanten ▶ Export, Regularien, Bafa (grobe Prüfung) ▶ Herstellereinschränkungen, NDAA 	<p>MICHAEL STEHR Head of Competence Centre Defence & Automotive, HANZA BMK professional electronics GmbH</p> 
15.45 – 16.45 Uhr	Rechtliche Besonderheiten im Defence-Sektor	
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Vergabe- und Vertragsrecht ▶ Compliance, Anti-Korruption & Sanktionsrecht ▶ Geheimschutz, IT-Sicherheit & Datenschutz ▶ Unterschiede nach Regionen (Deutschland, EU, NATO, Ukraine, weitere Länder) ▶ Exportkontrolle & Genehmigungspflichten 	<p>MARTIN NEUPERT Rechtsanwalt, Maxfeld.legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH</p> 
16.45 – 17.15 Uhr	Abwicklung eines Defence-Auftrags: Wie Einkauf, Vertrieb und andere Bereiche zusammenarbeiten	
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Allgemeiner Ablauf von Defence-Projekten bei MAHA SE & Co. KG, von der Marktsichtung bis zur Auslieferung mit Rechnungsstellung ▶ Was heißt es, Auftragnehmer bei Defence-Projekten zu sein? ▶ Welche Anforderungsbedingungen müssen erfüllt sein? ▶ Zusammenarbeit der unterschiedlichen Abteilungen im Unternehmen des Auftragnehmers 	<p>YVONNE EUGLER-STIEGELER Business Development Defence, MAHA SE & Co. KG</p> 
17.15 – 17.30 Uhr	<p>Diskussion und Q&A mit den Referenten YVONNE EUGLER-STIEGLER, Programm Manager Defence, MAHA SE & Co. KG MARTIN NEUPERT, Rechtsanwalt, Maxfeld.legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH MICHAEL STEHR, Head of Competence Centre Defence & Automotive, HANZA BMK professional electronics GmbH</p>	



ZUR VERANSTALTUNG

Der deutsche Defence-Sektor hat in den letzten Jahren eine unglaubliche Dynamik entfaltet. Für Unternehmen, die ihr Angebot auch auf das Defence-Geschäft ausweiten, ergeben sich deshalb ganz neue Möglichkeiten zur Profilierung. Oft scheitern Projekte aber noch daran, dass das Gespür für die einkaufenden Unternehmen im Defence-Bereich fehlt. Wir geben auf diesem Briefing einen Überblick, was die Ansprüche des Einkaufs bei Unternehmen in der Verteidigungsindustrie sind und wie man als Anbieter die Chancen auf Aufträge und reibungslose Auftragserfüllung erhöhen kann.

ZIELGRUPPE

Verantwortliche aus Vertrieb/Verkauf, Kundenbeziehungen, Kundenmanagement, Geschäftsentwicklung, Marketing, Einkauf und Geschäftsführung aus Unternehmen, die Aufträge aus dem Defence-Sektor ausführen oder dies zukünftig möchten.

ZIEL

Im 1. BME Defence Briefing erhalten Sie einen **kompakten Überblick, was Sie als Anbieter für Angebote im Defence-Sektor berücksichtigen müssen**. Verantwortliche in einkaufenden Unternehmen im Defence-Sektor zeigen, worauf sie bei Anbietern Wert legen und wie der Auswahlprozess bei ihnen von statten geht. Es wird aber auch auf die vielen rechtlichen Besonderheiten in der Defence-Industrie eingegangen.

Den Fokus setzen wir auf:

- ▶ Anforderungen des Einkaufs an die Supply Chain bei Defence-Projekten
- ▶ Abwicklung eines Defence-Auftrags
- ▶ Wie Einkauf, Vertrieb und andere Bereiche zusammenarbeiten
- ▶ Rechtliche Besonderheiten im Defence-Sektor

TERMINE

11. Juni 2026, 15.00 – 17.30 Uhr | Online

Das BME DEFENCE BRIEFING „Anforderungen des Einkaufs bei Defence-Projekten“ wird über Teams durchgeführt.

TEILNAHMEGEBÜHR

Nutzen Sie unseren Frühbucherrabatt!

295,- € zzgl. MwSt. bei Anmeldung bis zum 31.05.2026

395,- € zzgl. MwSt. ab dem 01.06.2026

FACHLICHE LEITUNG

Martin Neupert ist einer der Gründer der Anwaltskanzlei bnt (seit 2026 Maxfeld.legal). Martin Neupert berät Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bei grenzüberschreitenden Vorhaben, insbesondere bei der Gestaltung von Lieferantenbeziehungen und generell bei der Beschaffung. In der letzten Zeit hat er sich mit seiner Kanzlei umfassende Expertise bei der Begleitung von Aktivitäten im Defence-Bereich aufgebaut. Schwerpunkte sind hierbei einerseits die inhaltliche Ausgestaltung von Musterdokumenten oder – bei großen und sehr speziellen Beschaffungsvorhaben – Beschaffungsverträgen im Einzelfall sowie die Beratung in Bezug auf die Gestaltung der Abläufe und Prozesse, um für das einkaufende Unternehmen eine möglichst sichere Rechtsgrundlage zu schaffen.



ANSPRECHPARTNER

Für inhaltliche Fragen

PASCAL DUMONT DU VOITEL
06196 5828-249
pascal.dumontduvoitel@bme.de



Für Anmeldungen

JACQUELINE BERGER
06196 5828-200
jacqueline.berger@bme.de



ANMELDUNG

Jetzt anmelden!



☎ 06196 5828-200 📄 06196 5828-299 @ anmeldung@bme-akademie.de 🌐 www.bme.de/defence-briefing

Ja, ich möchte am „BME DEFENCE BRIEFING“ online teilnehmen:

11. Juni 2026 | ONLINE

🔑 382630640

Frühbucher-
rabatt bis
31.05.2026 –
sparen Sie
€ 100,-!

Teilnehmer

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Position	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>
Firma <input type="text"/>			
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Datum/Unterschrift	<input type="text"/>		

Für die Zusendung der Einwahldaten ist die E-Mail-Adresse des Teilnehmers unbedingt erforderlich.

Abweichende Rechnungsanschrift

Firma	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>

BRI-DEF

Teilnahmegebühr: Frühbucherrabatt von 100,- € bis zum 31. Mai 2026: 295,- € statt 395,- € zzgl. MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Ergebnisse aus den Vorträgen als Online-Tagungsunterlagen (soweit freigegeben). 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung derselben Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar!

Zugangsdaten: Die Einwahldaten gehen den Teilnehmern ca. 1-2 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu. Bitte beachten Sie daher, dass die Angabe der E-Mail-Adresse des Teilnehmers erforderlich ist.

Änderungsvorbehalte: Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten 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. 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/datenschutz.

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

Änderungen vorbehalten!

Bildquelle: shutterstock/DC Studio

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Text die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.