

15. BME-PRAXISFORUM

Indirekter Einkauf

30. SEPTEMBER 2026 | FRANKFURT AM MAIN

Bei
Anmeldung
bis zum
31. Juli 2026
sparen Sie
100,- €



Organisation, Prozesse, Digitalisierung & KI

- KI-gestütztes Risikomanagement auf Basis von Spend- und Datenanalysen
- End-to-End-Digitalisierung von Intake-to-Pay bis hin zu automatisierten Prozessen
- Systematische Kostensenkung und nachhaltiger Wertschöpfungsbeitrag im Einkauf
- Transformation zu einer global vernetzten, digitalen Einkaufsorganisation
- Einsatz von Guided Buying und KI zur Reduktion von Maverick Buying
- Integration und Weiterentwicklung des Projekteinkaufs
- ESG- und Compliance-Anforderungen (z.B. CSRD, Lieferkette) im Einkauf verankern

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM PRAXISFORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A | DIENSTAG, 29. SEPTEMBER 2026

eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung
inkl. Praxisbeispiel digitale Logistikprozesse

WORKSHOP B | DONNERSTAG, 1. OKTOBER 2026

Hohe Wertbeiträge und systematisches Kostenmanagement im Indirekten Einkauf –
Potenziale finden, strategisch planen und konsequent umsetzen



eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung inkl. Praxisbeispiel digitale Logistikprozesse

WORKSHOPZIEL

In diesem Workshop erhalten Sie praktische Tipps, welche eLÖSUNGEN für Ihren Indirekten Einkauf geeignet sind und wie diese praktisch angewendet werden. Ebenso erfahren Sie, unter welchen Rahmenbedingungen der Einsatz von P2P- und S2C-Lösungen wirklich sinnvoll bzw. nicht zu empfehlen ist. Wir zeigen auf, welche grundsätzlichen Implementierungsmöglichkeiten im Unternehmen berücksichtigt werden sollten.

Gemeinsam erarbeiten wir einen Leitfaden, wie eLÖSUNGEN im Unternehmen optimal ausgewählt und eingeführt werden. Sie erhalten wichtige Inputs, wie Zeitplanung, Kostenschätzungen, TCO-Betrachtung und Einbindung von Stakeholdern.

Der Workshop eignet sich hervorragend, um selbst den sinnvollen Einsatz von eLÖSUNGEN zu prüfen. Mit dem Workshop erhalten Sie eine Checkliste zur Vorbereitung eines internen Projekts zur Anbieterauswahl und Implementierung.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für den Indirekten Einkauf und den Einsatz sowie die Implementierung von eLÖSUNGEN verantwortlich sind.

INHALTE

Überblick und wichtige Anforderungen

- Schematischer Überblick wichtigster standardisierter IT-Lösungen im operativen und strategischen Indirekten Einkauf
- Evaluierung der Best-Practice-Ansätze, um die P2P- bzw. S2C-Prozesse abzubilden
- Praktische Anwendungen eLÖSUNGEN im operativen Einkauf: Waren + Dienstleistungen richtig einkaufen
- Praktische Anwendungen eLÖSUNGEN im strategischen Einkauf/Praxisbeispiel Logistikeinkauf
- Wie können wir das Projekt intern verkaufen? Ansätze zur ROI- und TCO-Betrachtung sowie ggf. weitere Projektnutzen

Praxisbeispiel digitale Logistikprozesse

Automatisierung im Frachteneinkauf – Verwendungen von Applikationen als Best-Practice-Approach

- Klassisches Prozedere vs. Ansatzpunkte durch Business Intelligence
- Daten aus verschiedenen Systemen auf „Knopfdruck“ zusammenführen
- Systemische Ermittlung und Analyse von Kennzahlen, Bewertungspunkten (Marker, Alarmer)
- Effizienz und Automatisierung im Ausschreibungsprozess

- Notwendigkeit und Mehrwerte der Anwendung von adaptiven eLÖSUNGEN
- Übertragung und Anwendung in anderen Warengruppen

Projekt-Meilensteine

- Best-Practice-Planung – Dauer und Meilensteine der einzelnen Projektphasen – von der Strategie bis zum Roll-out
- Definition der Anforderungen zur Erstellung eines Lastenhefts
- Integration in Backend Systeme
- Wesentliche Projekt-Stakeholder: Wie sollte das Projektteam hinsichtlich fachlicher Qualifikation zusammengesetzt sein?
- Welche internen Ressourcen werden für das Projekt benötigt? Umsetzung und Change
- Best-Practice-Ansätze für Roll-Out und kritische Erfolgsfaktoren
- Mit welchen internen Widerständen sollten und können wir rechnen?
- Ausblick: eLÖSUNGEN in den Warengruppen des Indirekten Einkaufs
- Ausblick: Reifegrad Indirekter Einkauf – wichtiger Ansatz, um die Entwicklung des Einkaufs zu begleiten

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHRE WORKSHOPLEITER

Stefan Roggatz ist Experte für die digitale Transformation im Einkauf. Er hat 18 Jahre Erfahrung in der Automatisierung und Vereinfachung von Supply-Chain-Prozessen auf Anbieter- sowie auf Einkaufsseite. Spezialisiert ist er auf die Geschäftsprozessoptimierung und das Design.

Sören Seewald ist Experte für die interne & externe Logistik und Logistiksteuerung. Er hat über 14 Jahre in der Speditionsbranche gearbeitet und ist seit über 10 Jahren in der Industrie und Beratung tätig. Seine Expertise umfasst alle operativen und strategischen Logistikprozesse.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und den Workshopleitern festgelegt.

Moderation und fachlicher Vorsitz: Dierk Harries, Head of Global Indirect Procurement, Lenze SE

- 08.45 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung
- 09.00 **Neuaufstellung der Organisation, vom klassischen strategischen Einkauf zu einer AI-basierten Organisation**
- Mit AI-Anwendungen Verhandlungen im Einkauf professionalisieren
 - Wie sich das Anforderungsprofil eines Einkäufers/einer Einkäuferin ändert
 - Change Management als entscheidender Faktor für den Erfolg

Klaus Linderich, Head of Procurement and Supplier Quality, Techem Energy Services GmbH

- 09.45 **Die Transformation des Indirekten Einkaufs bei Weleda – digital, nachhaltig, wachstumsorientiert**
- Neuausrichtung des Indirekten Einkaufs im Zuge starken Unternehmenswachstums
 - Digitalisierung als Basis für Transparenz, Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit
 - Nachhaltige Partnerschaften als Schlüssel für resilienten und zukunftsfähigen Einkauf

Robin Tennert, Head of Indirect Procurement, Weleda AG

- 10.30 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

- 11.00 **Parallele interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße**

Round Table A:

Value Story im Einkauf: Erfolgreich als Business Partner positionieren

- Businessorientiert planen und handeln: die Sprache der Stakeholder sprechen und passende Prozesse bieten
- Schlüssel zum Erfolg: Handlungsfelder auf dem Weg zum Ziel

Olaf Kugeler,
Partner neXus Procurement GmbH

Round Table B:

Einkaufsorganisation 2030: Wie KI Rollen, Kompetenzen und Zusammenarbeit neu gestaltet

- Organisation zukunftsorientiert aufstellen: Vom operativen Einkäufer zum KI-gestützten Moderator
- Kompetenzen gezielt entwickeln: Welche Skills im Einkauf wirklich zukunfts-kritisch sind
- Zusammenarbeit neu denken: Wie sich die Schnittstellen zu Fachbereichen durch KI verändern

Dierk Harries, Head of Global Indirect Procurement, Lenze SE

Round Table C:

Führung im Indirekten Einkauf neu denken: Vom Regulator zum Gestalter

- Was brauchen Einkäufer heute, um gestaltend zu wirken?
- Wie gelingt effektive Zusammenarbeit mit Fachbereichen?
- Was zeichnet gute Führung im Indirekten Einkauf aus – unabhängig von Hierarchie?

Henrik Westkamp,
Leiter Einkauf und Logistik,
Westdeutsche Lotterie GmbH & Co. OHG

- 11.45 **Auswertung der Round Tables**

- 12.00 **Indirekter Einkauf 2.0: Bestellprozesse im Mittelstand kosteneffizient und praxisnah optimieren**

- Aufbau des Zentraleinkaufs für Indirekte Bedarfe bei kohlpharma
- Abbau von Maverick Buying
- Internes Anforderungssystem: einfach, kostengünstig, transparent

Patrizia Hopf, Leiterin Zentraleinkauf, kohlpharma GmbH

- 12.45 Mittagspause mit Gelegenheit zum Networking

- 13.45 **10 Jahre Indirekter Einkauf im Mittelstand: Bewährte Praxis versus Theorie**

- Wie gelingt Zentralisierung, ohne Akzeptanz in den Fachbereichen zu verlieren?
- Welche Rolle spielt Stakeholdermanagement für die Wirksamkeit des Einkaufs?
- Warum sind schlanke Prozesse oft wichtiger als maximal komplexe Systemlandschaften?
- Warum KI nur dann Mehrwert schafft, wenn die organisatorischen und prozessualen Grundlagen stimmen?

Christian Schaumann, Head of Strategic Indirect Procurement, RATIONAL AG

- 14.30 **Indirekter Einkauf im Profifußball: Zwischen Emotionen und Wirtschaftlichkeit**

- Wie ist der Einkauf eines Bundesligisten organisiert und was sind die Aufgabengebiete?
- Einkauf als Business Partner: Welche Rolle nimmt der Einkauf im dynamischen Sportbusiness ein?
- Praxisblick auf Sponsoring-Deals und deren wirtschaftliche Bewertung

Oliver Diefenbach, Leiter Einkauf, Bayer 04 Leverkusen Fußball GmbH

- 15.15 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

- 15.45 **Buying Channels 2.0 bei thyssenkrupp Steel: Intuitive Beschaffung steuern – Compliance sichern – Tail Spend beherrschen**

- Strukturierte Beschaffungskanäle als Steuerungsinstrument
- Transparenz & Performance im Tail Spend
- User Experience als Hebel für Akzeptanz

Dirk Michael Reinhardt, Head of Procurement Indirect Material & Services, thyssenkrupp Steel

- 16.30 Zusammenfassung

- 16.45 Ende der Veranstaltung



Hohe Wertbeiträge und systematisches Kostenmanagement im Indirekten Einkauf – Potenziale finden, strategisch planen und konsequent umsetzen (Fokus: komplexe Dienstleistungen)

WORKSHOPZIEL

Kostenmanagement mit Fokus auf eine nachhaltig hohe Wertschöpfung im Gesamtprozess des Source-2-Pay ist auch heute hoch aktuell und relevant. Die enormen Potenziale im Bereich Indirekter Einkauf wollen und müssen mit System gehoben werden – ganz besonders in den aktuell so herausfordernden Zeiten für die Mehrzahl der Unternehmen. Der Indirekte Einkauf ist ein hervorragender Hebel, um die wirtschaftliche Situation des Unternehmens signifikant zu stabilisieren und zu verbessern. Denn dort schlummern erhebliche Potenziale. Viele davon werden übersehen, systematisch unterschätzt oder es fehlen einfach Erfahrungen, Hebel und Ressourcen, um den entscheidenden Schritt zu gehen: nämlich Potenziale in greifbare Werte umzusetzen.

Genau hier setzen wir im Workshop an. Mit einem Fokus auf den Einkauf komplexer Dienstleistungen aus Beratung, Marketing, Legal und HR erarbeiten wir gemeinsam Schritt für Schritt Hebel und Wege zum Erfolg. Der Workshop bietet ein interaktives Forum, um im direkten Austausch mit Teilnehmern anderer Unternehmen und der langjährigen thematischen Expertise des Workshopleiters tief in dieses Thema einzutauchen. Dabei lernen Sie ein breites Spektrum erprobter und innovativer Hebel kennen. Mit hoher Praxisorientierung bekommen Sie mächtige Impulse und Instrumente in die Hand, um auch in Ihrem Bereich den Einkauf komplexer Dienstleistungen nachhaltig erfolgreich zu gestalten. Komplexe Inhalte werden durch konkrete Anwendungsbeispiele greifbar und somit in der eigenen Praxis direkt umsetzbar.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Indirekten Einkauf, für die der Einkauf komplexer Dienstleistungen relevant ist, und die wirksame Strategien und Instrumente zur nachhaltigen Stärkung Ihrer eigenen Erfolgs-Story im Einkauf kennenlernen und anwenden wollen.

INHALTE

Komplexe Indirekte Einkaufskategorien:
„Welche Dienstleistungen stehen im Fokus?“

- **Beratungsleistungen**
- **Rechtsberatungsleistungen**
- **Marketing-Dienstleistungen** (Agenturen)
- **HR-Services:** Rekrutierung (Headhunting)

Indirekten Einkauf systematisch zum Erfolg führen:
„Vom Stückwerk zum strategischen Business Partner!“

- **VALUE STORY EINKAUF:** Wahrgenommen werden, Mehrwerte aufzeigen, Business Partner werden
 - **EINKAUF MIT SYSTEM:** Zusammenhänge verstehen und Einkauf planen: Der „Management-Navigator“
 - **ERFOLGSSTRATEGIEN:** Was den Einkauf in diesen Kategorien richtig erfolgreich macht – DO & DON`T
- Initiativenmanagement mit Sinn & Verstand umsetzen

Mit starken Hebeln & Instrumenten zur Umsetzung:
„Die Toolbox für IHREN systematischen Erfolg!“

- **HEBEL-MATRIX©:** 300+ Erfolgshebel und Taktiken: Wir stellen Ihnen 30 daraus vor, erfolgreich bewährt in über 2.000 Verhandlungen und 25 Jahren Praxis
- **ERFOLGS-BOOSTER:** 8 starke Wertschöpfungsimpulse
- **ERFOLGSBEISPIELE:** Jede Menge Praxisbeispiele für hohe Wertbeiträge – Das was und wie!
- **VALUE SCAN:** Wertpotenziale und Chancen im Spend erkennen, bewerten und erfolgreich angehen
- **MAVERICK BUYING ADE:** Differenzierte Lösungen gegen wildes Einkaufen – Der „Maverick Manager“!
- **VERHANDLUNGSMANAGEMENT 4.1:** Mit klarer Strukturlogik & Analyse: STRIKE.360©, NEGOTIATION-Tabelle©, Hebel-Matrix© & More – Ein Game Changer auch für Ihren Verhandlungserfolg

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHR WORKSHOPLEITER

Olaf Kugeler verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Indirekten Einkauf. Als langjähriger Head of Indirect Procurement Europe bei einem global erfolgreichen Mittelstandsunternehmen sowie durch seine Rollen als Partner, Principal und Senior Projektmanager in der Einkaufsberatung verfügt er über eine kombinierte Perspektive und Erfahrung aus Konzern und Beratung.

Diese Kombination ermöglicht sehr differenzierte Betrachtungsperspektiven, um durch individuell passende Strategien zu wirklich wertschöpfenden Lösungen zu gelangen. Er ist heute Partner eines auf den Indirekten Einkauf spezialisierten Beratungsunternehmens und unterstützt seine vorwiegend mittelständischen Kunden mit gezielter Beratung, individuellen Trainings und passgenauer Umsetzungsbegleitung. Seit 2012 ist er zudem Partner des BME in der Rolle als Fachreferent, Trainer und Workshopleiter sowie regelmäßiger Autor für renommierten Fachpublikationen der Einkaufswelt.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



ZUM VERANSTALTUNGSGEHALT

Der Indirekte Einkauf ist 2026 ein zentraler Hebel zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Das erfordert, dass er professionell aufgestellt wird. Operative Prozesse werden automatisiert und durch gezielten Einsatz von KI optimiert. Gleichzeitig rückt die strategische Rolle des Indirekten Einkaufs stark in den Fokus. Er agiert als Steuerungs- und Wertschöpfungsinstanz im Unternehmen, indem businessorientierte Prozesse, belastbare Daten und eine konstruktive Zusammenarbeit mit den Fachbereichen ihn als akzeptierten Business Partner etablieren.

Digitalisierung entwickelt sich kontinuierlich und konsequent weiter von inselartigen Lösungen einzelner Tools hin zu einem kohärenten Procurement-Ökosystem, in dem die KI signifikante Produktivitäts- und Qualitätssprünge ermöglichen kann. Eine moderne Einkaufsorganisation nutzt durchgängige End-to-End Prozesse mit automatisierten Freigaben, intelligente Katalogsysteme und Predictive Analytics, um Kosten, Risiken und Compliance ganzheitlich zu steuern. Parallel wachsen Anforderungen und damit auch Herausforderungen an vielen Stellen weiter an: ESG-Compliance, regulatorische Vorgaben (z.B. LkSG, CSRD), hohe Marktvolatilität oder auch wachsende Lieferantenrisiken machen Transparenz, Geschwindigkeit und entschlossenes Handeln auf Basis valider Informationen zu entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Insgesamt entwickelt sich der Indirekte Einkauf damit von einer operativ unterstützenden Funktion zu einem entscheidenden aktiven Werttreiber im Unternehmen. Der Weg dahin bleibt anspruchsvoll. Viele Organisationen stehen weiterhin vor Herausforderungen wie fragmentierten Systemlandschaften, unklaren Verantwortlichkeiten, hoher Schnittstellenkomplexität sowie fehlender Datenqualität im Tail Spend.

- Ist Ihr Indirekter Einkauf bei Daten & KI bereits effizient und wirksam aufgestellt?
- Nutzen Sie durchgängig digitale E2E-Prozesse oder verbleiben noch Medienbrüche?
- Wie gut ist Ihre Organisation auf volatile Risikoszenarien und Herausforderungen in den Lieferketten vorbereitet?
- Haben Sie vollständige Transparenz über Spend, Savings und Compliance-Risiken?
- Nutzen Sie Ihre Buying Channels konsequent zur Steuerung des Einkaufsverhaltens?

Mit welchen strategischen Hebeln, digitalen Lösungen und Best Practices führende Einkaufsorganisationen den Indirekten Einkauf 2026 erfolgreich transformieren, erfahren Sie im Rahmen des **BME-Praxisforums „Indirekter Einkauf“** von erfahrenen Praktikern aus Industrie und Mittelstand.

Wir freuen uns darauf, Sie am 30. September 2026 zu begrüßen!

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Einkaufsleiter, Category-Manager, Geschäftsführer und IT-Experten, die für die strategische Neu-Ausrichtung des Einkaufs von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen verantwortlich sind.

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



Ulrike Wernig-Wenzlawski
📞 06196 5828-255
✉️ ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:



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

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:



Ilka Schaper
📞 06196 5828-152
✉️ ilka.schaper@bme.de



anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/indirekter_einkauf

Jetzt anmelden!



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 15. BME-Praxisforum „Indirekter Einkauf“ teilnehmen:

- ☐ Praxisforum + 2 Workshops
☐ Praxisforum + Workshop A
☐ Praxisforum + Workshop B
☐ Praxisforum
☐ Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 149,- € zzgl. MwSt. zu (ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

322609002

Bei
Anmeldung
bis zum
31. Juli 2026
sparen Sie
100,- €

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer 2

-20% 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	

Folgen Sie uns auf



FOR-IND

Informationen

Termine und Ort

Workshop A

Dienstag 29. September 2026 09.00 – 15.30 Uhr

Praxisforum

Mittwoch 30. September 2026 08.45 – 16.45 Uhr

Workshop B

Donnerstag 1. Oktober 2026 09.00 – 15.30 Uhr

Hotel Frankfurt Messe Affiliated by Meliá

Katharinenkreisel
60486 Frankfurt am Main
Tel.: 069-707300
Zimmerkontingent: 115, - € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 17.08.2026 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen sind die Teilnehmer verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Teilnahmegebühren

Bis zum 31.07.2026 Frühbucherrabatt von 100,- €

Praxisforum + 2 Workshops

1.895,- € statt 1.995,- €

Praxisforum + 1 Workshop

1.395,- € statt 1.495,- €

Praxisforum

995,- € statt 1.095,- €

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20% Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer 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 Referenten zur Veröffentlichung freigegeben)

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. 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 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.

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/ipopba

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