BME BRIEFING

2. BME DEFENCE BRIEFING

13. Oktober 2026 | ONLINE

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

www.bme.de/defence-briefing

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

Anforderungen im Bereich Defence bei HANZA:

- Normen und Vorgaben
- Beschaffungsquelle, EUCs, Verträge Lieferanten
- Export, Regularien, Bafa (grobe Prüfung)
- Herstellereinschränkungen, NDAA

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

15.45 – 16.45 Uhr

Rechtliche Besonderheiten im Defence-Sektor

- Vergabe- und Vertragsrecht
- Compliance, Anti-Korruption & Sanktionsrecht
- Geheimschutz, IT-Sicherheit & Datenschutz
- Unterschiede nach Regionen (Deutschland, EU, NATO, Ukraine, weitere Länder)
- Exportkontrolle & Genehmigungspflichten

MARTIN NEUPERT
Rechtsanwalt, Maxfeld.legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

16.45 – 17.15 Uhr

Abwicklung eines Defence-Auftrags: Wie Einkauf, Vertrieb und andere Bereiche zusammenarbeiten

- 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 Auftragsnehmers

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

17.15 – 17.30 Uhr

Diskussion und Q&A mit den Referenten

YVONNE EUGLER-STIEGELER, Programm Manager Defence, MAHA SE & Co. KG
MARTIN NEUPERT, Rechtsanwalt, Maxfeld.legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
MICHAEL STEHR, Head of Competence Centre Defence & Automotive, HANZA BMK professional electronics GmbH

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 2. 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

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.

TERMINE

13. Oktober 2026, 15.00 – 17.30 Uhr | Online

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

TEILNAHMEGEBÜHR

395,- € zzgl. MwSt.

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:

☐ 13. Oktober 2026 | ONLINE 382631040

Teilnehmer

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon E-Mail

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

Firma

Straße PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Firma Abteilung

Straße PLZ/Ort

BRI-DEF

Teilnahmegebühr: 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.