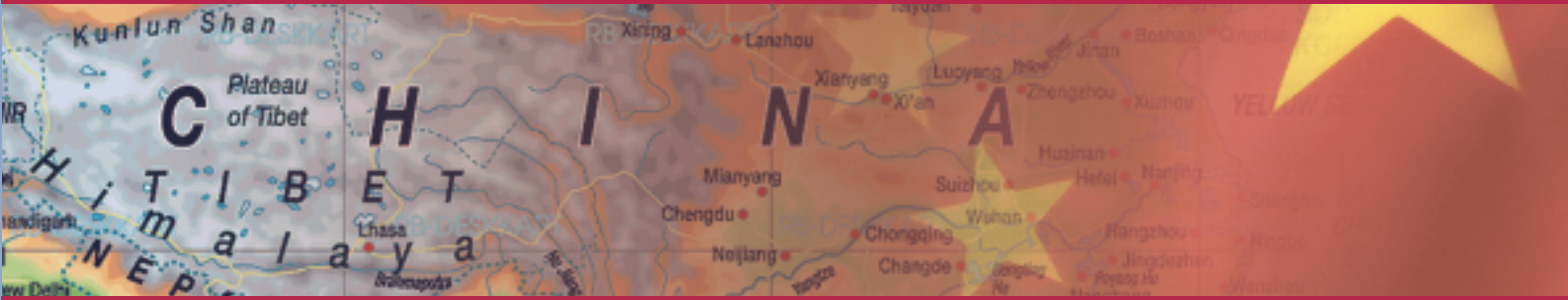


3. BME China-Forum

Strategieumsetzung • Beschaffungsmarktforschung • Lieferantenstrukturen • Lieferantenentwicklung



Aufbau von Beschaffungsnetzwerken • Kosten- und Risikomanagement • Qualitätssicherung

Global Sourcing in China: Strategien, Lieferanten- und Qualitätsmanagement

Hören Sie Experten zu folgenden Themen:

- Aufbau und Umsetzung einer erfolgreichen Beschaffung in China
- Praxisgerechte Suche und Entwicklung von Lieferanten
- Nachhaltigkeit in der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Logistische Abwicklung in China: Aufbau einer effizienten Supply Chain
- Aufbau eines Qualitätsmanagements, Bewertung der Qualitätsstandards und Entwicklung der Qualitätssicherung
- Rechtssicherheit, Vertragsmanagement und Know-how-Schutz im China-Geschäft
- Einschätzung, Bewertung und Absicherung von Risiken bei Lieferanten
- Kosten- und Prozessoptimierung durch gezielte Qualitätsmaßnahmen

Getrennt buchbarer Vertiefungsworkshop:

Fit for China: Lieferantenbeziehungen erfolgreich gestalten

Entwicklung, Bewertung, Beziehungspflege, Verhandlungen

3. BME China-Forum
25. bis 27. Juni 2007
Hotel Novotel Dorint Augsburg



**Erster Forumstag:
Montag,
25. Juni 2007**

**Aktuelles Praxis-Know-how für
ihr China-Geschäft!**

Nutzen Sie die zentrale Rolle des Einkaufs auf dem Wachstumsmarkt Asien und sichern Sie Ihren Erfolg beim Global Sourcing in China.

Hören Sie Fach- und Praxisexperten zu folgenden Themen:

- Wie Sie die Potenziale des chinesischen Beschaffungsmarktes nutzen und sich gegen Risiken erfolgreich absichern
- Wie Sie Ihre Einkaufsstrategie ausrichten und Global Sourcing erfolgreich umsetzen
- Wie Sie den richtigen Lieferanten finden, bewerten und managen
- Wie Sie sowohl bestehende Beziehungen optimieren und ausbauen als auch neue strategische Partnerschaften auf den Weg bringen
- Wie Sie Lieferantengespräche optimal vorbereiten und durchführen
- Wie Sie die Qualität und Liefertreue bewerten und nachhaltig sichern
- Wie Sie eine effiziente Supply Chain in China aufbauen
- Wie Sie sich rechtlich absichern und Ihr Know-how schützen
- Wie Sie mit chinesischen Geschäftspartnern erfolgreich umgehen und Verhandlungen zum Erfolg führen
- Wie Sie sich bei Schwierigkeiten mit dem Lieferanten verhalten

Nutzen Sie die Möglichkeit zum Networking und zum Erfahrungsaustausch mit den Referenten und Fachkollegen im Rahmen des Come together am Abend des ersten Forumstages.

BME Ansprechpartner

**Haben Sie inhaltliche Fragen?
Weitere Informationen zum
Forum erhalten Sie bei:**

**Enikö Agnes Havasi
Teamleiter Konzeption**

**Telefon: 0 69-3 08 38-2 13
Fax: 0 69-3 08 38-2 99**



Fachliche Leitung und Vorsitz:

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky
Mitglied des Vorstands, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME),
Leiter des Lehrstuhls für BWL und IBL, Universität Würzburg und Direktor Centrum für Supply
Management, Würzburg

09.30 Eröffnung
Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Forums

Marktanalyse und Zukunftstrends beim China-Sourcing

09.40 Wo die Reise hingehet: Die Zukunft des Sourcing in China

- VR China versus „Rest-Asien“: Schluckt der Drache die Tiger und was macht Indien?
- Wie entwickelt sich der chinesische Beschaffungsmarkt?
- Total Cost-Analysen für die Beschaffung in China
- Alternativen für die Organisation des Sourcing-Prozesses

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

10.30 Die Innovationskraft des chinesischen Beschaffungsmarktes

- Aktuelle Entwicklung der Technologieposition chinesischer Unternehmen
- Auswirkungen auf das Geschäftsverhalten von chinesischen und deutschen Unternehmen
- Zukünftige Gestaltungsdimensionen und -formen bei der Zusammenarbeit
- Aufbau und Gestaltung von erfolgreichen Innovationspartnerschaften in China: Vor- und Nachteile

Dr. Silke Mayer, Senior Manager, Drozak Consulting GmbH, Berlin/Shanghai

11.15 Kaffeepause

Praxisbeispiel

11.45 Beschaffungsmarktforschung in China: Effiziente Informations- und Beschaffungsmarktrecherche

- Wie Sie qualifizierte Informationen recherchieren und bei der Marktanalyse vorgehen
- Strategien, Werkzeuge und Methoden bei der Beschaffungsmarktforschung
- Marktanalyse und Informationsgewinnung: Welche Informationen benötigen Sie?
- Nutzung der Informationsquellen: Internetrecherchen, konventionelle Plattformen, Messen, Einkaufsgesellschaften, Dienstleister und Agenten

Axel Schmidt, Partner, Roland Berger Strategy Consultants, Stuttgart

Kostenoptimierung durch effiziente Ausrichtung der Einkaufsstrategie und -organisation

Praxisbeispiel

12.30 Aufwand und Nutzen von Global Sourcing in China – Neuausrichtung der Einkaufsstrategie

- China-Sourcing – Zukunft oder Sackgasse?
- Vergleich von Low-Cost-Sourcing zwischen Asien und Osteuropa
- Weiterentwicklung der Sourcing-Strategie und Optimierung der Einkaufsorganisation
- Lieferanten mit SRM erfolgreich managen
- Kostenmanagement: Vergleich von Kosten und Aufwand
- Total Cost of Ownership (TCO) – Transparenz, Kosten und Aufwand

Manfred Meffert, Leiter Weltweiter Strategischer Einkauf, IBM Deutschland GmbH, Mainz

13.15 Mittagspause

Supply Chain Management mit chinesischen Logistikpartnern

Praxisbeispiel

14.30 Logistik in China: Schlüssel zum erfolgreichen Einkauf

- Entwicklungen der logistischen Infrastruktur in China: Marktstrukturen, Logistikregionen, Key-Players
- Logistische Abwicklung im Chinahandel (Verkehrsträgerarten, Qualität, Transport und Kosten)
- Erfolgreiche Verhandlungsgespräche mit chinesischen Lieferanten und Partnern
- Herausforderungen Asian und WTO

Markus Leutner, Leiter DHL Express China Competence Center, DHL Express Vertriebs GmbH & Co. OHG, Langen

Praxisbeispiel

15.15 Aufbau und Umsetzung einer effizienten Supply Chain in China

- Kennzeichen und Merkmale der Supply Chain in China
- Logistikorganisation und die Auswahl des passenden Logistikdienstleisters
- Transparentes Track-and-Trace-System: Wie verfolge ich die Lieferungen?
- Wie Sie in China ein geeignetes Logistik-Netzwerk aufbauen

Edgar Schultz, Transportation Manager, Motorola GmbH, Flensburg

16.00 Kaffeepause

China-Update 2007: Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen

Praxisbeispiel

16.30 Rechtssicherheit bei der Gestaltung und Abwicklung komplexer Beschaffungsprojekte in China

- Typische Gefahrenkonstellationen im deutsch-chinesischen Rechtsverkehr
- Praxis der Vertragsgestaltung
- Sicherung und Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner
- Produktpiraterie und Technologieklaue: Wie schützen Sie Ihr Know-how in China
- Effektive Maßnahmen beim Know-how-Schutz

RA Marco Hero, Partner, TIGGES Rechtsanwälte, Düsseldorf

17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion

17.45 Come together: Sektempfang und Speakers Corner

Informieren Sie sich über Ihre Potenziale im Chinageschäft in informeller Runde und diskutieren Sie mit den anwesenden Referenten und Fachkollegen Ihre persönlichen Fragen. Die BME Akademie GmbH und das Hotel Novotel Dorint Augsburg laden Sie ein, bei einem Glas Sekt in direkten Kontakt mit den Experten zu treten.



18.30 Ende des ersten Forumstages



**Zweiter Forumstag:
Dienstag, 26. Juni 2007**

09.00 Eröffnung durch den Vorsitzenden

Aufbau und Pflege von Lieferanten- und Geschäftsbeziehungen

Praxisbeispiel

09.05 China-Knigge: Vorbereitung und Ablauf von Verhandlungen in China

- Eigenarten chinesischer Kommunikation: Erläuterung relevanter Denk- und Verhaltensmuster (Hierarchien, Etikette, Gesicht und Wertvorstellungen der Chinesen)
- Regeln der Gesprächs- und Verhandlungsführung: Do's and Don'ts
- Besonderheiten bei Verhandlungsgesprächen mit chinesischen Lieferanten und Partnern
- Netzwerkmanagement: Welche Bedeutung haben Netzwerke - Guanxi - in China?
- Qualitätskontrolle: Worauf müssen Sie bei Gesprächen zum Thema Qualitätssicherung achten?

Yan He, Manager Asia/Pacific, SevenOne International GmbH, München

Praxisbeispiel

10.00 Aufbau strategischer Lieferantenpartnerschaften im China-Geschäft

- Herausforderungen im Lieferantenmanagement in China
- Nachhaltigkeit in der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Aufbau einer gegenseitigen Vertrauensbasis
- Wichtige Schritte zur Entwicklung und zum Aufbau von langfristigen Lieferantenbeziehungen

Paul A. J. Voets, Director, Philips Lighting China Sourcing Group, BG Mamps, Shanghai (angefragt)

10.45 Kaffeepause

Effizientes Lieferantenmanagement im China-Geschäft**Praxisbeispiel**11.15 **Auf der Suche nach Qualität – Erfahrungsbericht der Lieferantenauswahl in China am Beispiel einer Einkäuferreise**

- Optimale Vorbereitung der Einkäuferreise (Zeitplanung, Informationsquellen ...)
- Die vor Ort Durchführung der Einkäuferreise – Erstkontakte und ihre Besonderheiten
- Besuch diverser Lieferanten
- Vertiefung bestehender Lieferantenbeziehungen – Wie Sie erfolgreich Netzwerke knüpfen
- Beurteilung der Potenziale aus Sicht eines Maschinenbauers: Vergleich von Kosten, Aufwand und Nutzen

Udo Kewitsch, Category Manager Procurement, Brückner Maschinenbau GmbH, Siegsdorf

Praxisbeispiel12.00 **Bewertung und Management von chinesischen Lieferanten – Die wichtigsten Lieferanten-Auswahlkriterien**

- Aspekte bei der Lieferantenbeurteilung: Wie Sie Lieferanten selektieren und bewerten
- Die Faktoren der Lieferantenbewertung und warum „Softfacts“-Kriterien so wichtig sind
- Bedeutung der Qualitätssicherung für den Entscheidungsprozess
- Sourcing – Umsetzung an einem Beispiel der ABB Calor Emag Mittelspannungsprodukte

André Lefèvre, Head of Supply Management, ABB AG - Calor Emag Medium Voltage Products, Ratingen

12.45 Mittagspause

Entwicklung von Qualitätsmanagement und -sicherung**Praxisbeispiel**14.00 **Effiziente Lieferantenentwicklung in China**

- Monitoring der Lieferanten: Wann ist ein Lieferant gut?
- Effektive und sinnvolle Lieferantenqualifizierung (Suche, Auswahl, Vorabauditoring)
- Sicherstellung der Qualität und Liefertreue

Bernd Spetzke, Leiter Strategischer Einkauf, LEIFHEIT AG, Nassau (angefragt)

Praxisbeispiel14.45 **Qualitätsmanagement China als wesentliche Aufgabe und große Herausforderung**

- Die nachhaltige Lieferantenentwicklung und ihre immense Bedeutung für den Einkäufer
- Qualität – Eine Frage derselben Definition zwischen Lieferant und Einkäufer
- Qualitätssicherung und -prüfung
- Aufbau eines effizienten Qualitätssicherungssystems

Uve Czempik, Vice President Procurement, Océ Printing Systems GmbH, Poing

15.30 Kaffeepause

Praxisbeispiel16.00 **Qualitätsmanagement mit LCC-Lieferanten aus China**

- Globale Lieferanten als Herausforderung: Lieferanten aus Asien oder Osteuropa?
- Wie Sie Ihr Qualitätsmanagement in China organisieren
- Besonderheiten bei asiatischen Lieferanten: Ziele und Vorgehensweisen bei der Lieferantenbewertung und -qualifizierung
- Qualitätssicherung bei Zukaufteilen: Qualitätsstandards und Prozessabsicherung
- Sind Qualität und Kostendruck vereinbar?

Dr.-Ing. Jens Röttger, Head of Purchasing Department, ContiTech Vibration Control GmbH, Hannover

16.45 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion**17.00 **Ende des 3. BME China-Forums****Teilnehmerstimmen zu vergangenen BME China-Veranstaltungen:**

„Sehr gute Praxisberichte und Einschätzungen der betroffenen Firmen, Kompaktheit in zwei Tagen.“

Dr. B. Makowka, Procurement Base Products, Bayer Chemicals

„Sehr praxisorientierte Themen. Kompakte Informationen auf exzellentem Kompetenz- und Know-How-Niveau.“

R. Simon, Leiter Beschaffung, Wilhelm Kirchoff GmbH

„Gelungene Mischung für China ambitionierte Beginner und arrivierte China-Experten“

D. Bäsell, Zentraleinkauf, AWECO GmbH & Co.

Nutzen Sie dieses Forum, um Ihr China-Geschäft voranzubringen und Ihren Einkaufserfolg abzusichern:

- Sie erfahren anhand von Best Practice Beispielen, wie Sie die Risiken minimieren und nachhaltig Ihre Beschaffungskosten beim China Sourcing senken.
- Sie lernen die leistungsfähigen Bezugsquellen für Ihren Einkauf kennen und sichern Ihre Entscheidungen durch maßgeschneiderte Informationen optimal ab.
- Sie erfahren, wie Sie Lieferanten und qualifizierte Informationen recherchieren.
- Sie informieren sich über die Vorgehensweise beim Aufbau und der Pflege von Beziehungen mit chinesischen Lieferanten.
- Sie erfahren, welche Standards und Normen Sie bei Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement beachten müssen.
- Sie lernen Möglichkeiten der Lieferantenbewertung und -beurteilung kennen.

Veranstaltungshinweise:**Verhandeln mit chinesischen Geschäftspartnern**

23. April 2007, Köln

Rechtspraxis und Know-how-Schutz beim Einkauf in China

24. April 2007, Köln

Beschaffungsmarktforschung Osteuropa

14. Mai 2007, Berlin

Erfolgreiches Einkaufen in Indien

24. Mai 2007, Köln

**Vertiefungs-Workshop:
Mittwoch,
27. Juni 2007**

Unsere Kooperationspartner



Drozak Consulting ist eine international tätige Management-Beratung mit Standorten in Berlin, München, Warschau, Moskau, Shanghai, Mumbai, demnächst Chicago und hat traditionell einen starken Einkaufsfokus. Wir unterstützen unsere Kunden in allen Themenfeldern des globalisierten Einkaufs. In Asien hat das Unternehmen durch zahlreiche Projekte, mehrere Marktstudien und seine Präsenz vor Ort, verbunden mit einem ausgezeichneten lokalen Netzwerk, eine besondere Kompetenz für asiatische Lieferanten unterschiedlicher Materialgruppen entwickelt. Unsere Projekte führen wir in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden durch und setzen dabei einen starken Fokus auf die Umsetzung. Unsere Berater zeichnen sich durch Professionalität, langjährige Erfahrung und interkulturelle Kompetenz aus.

Drozak Consulting GmbH
Dr. Jacek Drozak
Leibnizstr. 53, D-10629 Berlin
Tel.: +49 (0) 30-30 67 33 0
berlin@drozak.com
www.drozak.com



BESCHAFFUNG AKTUELL
ist das Magazin für strategischen Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik.

BESCHAFFUNG AKTUELL
begleitet und unterstützt den Einkauf, ist meinungsbildend und identitätsstiftend – kurz schafft Community für Einkauf, Supply Management und Logistik.

Mit Fach- und Marktinformationen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Technik für die erfolgreiche Gestaltung des Supply Management ist **BESCHAFFUNG AKTUELL** seit über 50 Jahren der kompetente Partner des Einkaufs.

BESCHAFFUNG AKTUELL
ist offizielles Organ des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).



Vertiefungs-Workshop

**Fit for China:
Lieferantenbeziehungen erfolgreich gestalten**

Lieferanten und Partner schrittweise aufbauen – Kosten nachhaltig reduzieren

Zusammenarbeit und Umgang mit chinesischen Lieferanten

- Bedeutung von Beziehungen für den Geschäftserfolg in China
- Do's and Don'ts bei Lieferantenbeziehungen: Worauf müssen Sie besonders achten?
- Wie Sie stabile Lieferantenbeziehungen aufbauen und pflegen

Lieferantenfindung – Medien zur Lieferantenrecherche

- Geeignete Lieferanten recherchieren und identifizieren
- Dienstleister in Deutschland oder vor Ort?
- Lieferantendatenbanken für die Chinosuche
- Ausschreibungssites und Tradeboards verwenden
- Wie Sie mit Suchmaschinen effizient recherchieren

Live-Demonstration im Internet – Recherchebeispiele aus der Praxis

Lieferantenbewertung chinesischer Firmen

- Worauf Sie besonders achten sollten: Hard Facts & Soft Facts
- Staatliche, halbstaatliche und „echte“ Privatunternehmen
- Organisations- und Firmenstrukturen sowie Vernetzungen
- Trade Companies vs. Produzenten

Risiken im China-Geschäft

- Verhalten bei Schwierigkeiten mit dem Lieferanten
- Welche „Gesetze“ herrschen in China?
- Wie geht man bei Lieferverzug und/oder Fehllieferung vor?
- Beurteilung von potenziellen Lieferanten anhand von Bilanzen und GuV
- Darstellungen chinesischer Lieferanten (z.B. ausgehängte Kundenreferenzlisten, Bestellvolumina)
- Nachlassende Qualitäten bei bestehenden Verträgen
- Korruption und Gefälligkeiten – Notwendigkeit oder Übel?

Qualitätssicherung und Qualitätskontrolle

- Differenzierte Qualitätsauffassungen
- Zertifizierungen – Wie man sie bekommt und ihr Wert in der Praxis
- Wie Sie Qualität planbar und verlässlich machen

Erfolgreiche Verhandlungsgespräche mit chinesischen Lieferanten und Partnern

- Festlegen von Verhandlungsstrategien und Gesprächstaktiken
- Vorbereitung einer Verhandlung mit chinesischen Geschäftspartnern
- Argumentation und Gegenargumentation
- Tricks der chinesischen Partner und wirkungsvolle Gegenmaßnahmen
- Rhetorische Besonderheiten in Konfliktsituationen

Workshopleiter:

Dr. Karl Waldkirch, CEO, ASC - Asia Success Company

Die Lern-Methodik des Vertiefungs-Workshops:

Die Inhalte werden in Form von Vorträgen, Gruppenarbeit und Diskussionen vermittelt. Profitieren Sie von den langjährigen Erfahrungen des Referenten und nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre individuellen Fragen zu stellen.

Beginn des Workshops: 09.00 Uhr

Ende des Workshops: 16.30 Uhr



3. BME China-Forum

Global Sourcing in China: Strategien, Lieferanten- und Qualitätsmanagement

BME Akademie GmbH · Bolongarstraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Ich / Wir melde/n mich / uns wie folgt an:

 **Forum + Vertiefungs-Workshop**
3207003-1

 **Forum**
3207003-2

 **Vertiefungs-Workshop**
3207003-3

Teilnehmer 1:

Name/Vorname

Position/Abteilung

Teilnehmer 2:

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma **BME-Mitgliedsnummer**

Straße/Postfach **PLZ/Ort**

Telefon **Fax** **E-Mail**

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma **BME-Mitgliedsnummer**

Straße/Postfach **PLZ/Ort**

Telefon **Fax** **E-Mail**

Datum/Unterschrift

Highlights des Forums auf einen Blick:

- Erfahren Sie anhand von Best Practice Beispielen, wie Sie Ihre Beschaffungskosten optimieren sowie die Liefertreue und die Qualität nachhaltig sichern.
- Hören Sie Top-Referenten und profitieren Sie vom Wissen folgender Unternehmen: Brückner Maschinenbau GmbH, Motorola GmbH, Leifheit, Drozak Consulting GmbH, TIGGES Rechtsanwälte, OcÉ Printing Systems GmbH, DHL Express Vertriebs GmbH & Co. OHG, SevenOne International GmbH, Philips Lighting China Sourcing Group, IBM Deutschland GmbH, ContiTech Vibration Control GmbH und ABB AG.
- Im Rahmen des speziellen Vertiefungsworkshops erfahren Sie, wie Sie die Nachhaltigkeit in der Zusammenarbeit mit Lieferanten fördern.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Anfahrtsskizze, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Teilnahmegebühren

Forum + Vertiefungs-Workshop	
1895,- EUR für Nicht-Mitglieder	1795,- EUR für Mitglieder
Forum	
1395,- EUR für Nicht-Mitglieder	1295,- EUR für Mitglieder
Vertiefungs-Workshop	
895,- EUR für Nicht-Mitglieder	795,- EUR für Mitglieder
alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.	

Die Teilnehmergebühr ist spätestens 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung ohne Abzug in voller Höhe zu überweisen. Gutscheine von BME Mitgliedern können bei dieser Veranstaltung eingelöst werden.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent aus Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht zumutbar ist.

Termin und Ort

Montag: 25. Juni 2007	09.30 bis 18.30 Uhr
Dienstag: 26. Juni 2007	09.00 bis 17.00 Uhr
Mittwoch: 27. Juni 2007	09.00 bis 16.30 Uhr

Hotel NOVOTEL DORINT AUGSBURG

Imhofstrasse 12, 86159 Augsburg
Telefon: 0821/5 97 40, Fax: 0821/5 97 4100

EZ 102,- Euro inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Abfruktontingent der Zimmer nur bis zum 25. Mai 2007 gültig ist.

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie“ vor. Für Stornierungen und Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- Euro zurückerstattet. 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 per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME-Akademie GmbH.