

5. BME-FORUM

Indirekter Einkauf

6. – 7. SEPTEMBER 2016 | FRANKFURT AM MAIN

Bei Buchung bis zum
31. Juli 2016 sparen
Sie bis zu 200,- €



Smarte Strategien und Prozesse

- Aufwertung des indirekten Einkaufs als kompetenter Werttreiber
- Internationales Category Management für indirekte Bedarfe
- Erfolg ist messbar – die richtigen Kennzahlen im indirekten Einkauf
- Digitalisierung des indirekten Einkaufs – Einkauf 4.0

GETRENNT BUCHBARER WORKSHOP:

WORKSHOP | 8. SEPTEMBER 2016

Preisanalyse im Einkauf von Dienstleistungen:
Methoden und Strategien

Indirekter Einkauf

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Der indirekte Einkauf ist bei vielen Unternehmen in den letzten Jahren in den Fokus gerückt. Es wurde erkannt, dass es in diesem Feld noch beachtliche Potenziale zur Erzielung von Kosteneinsparungen und zur Verbesserung des Servicegrades gibt. Um diese Potenziale zu erschließen, bedarf es eines intelligenten Materialgruppenmanagements und smarterer eLösungen. Der Einkauf sollte die ungeteilte Verantwortung für die indirekten Bedarfe übernehmen und in die Lage versetzt werden, hierfür durchdachte Supply-Strategien auszurollen. Für die einzelnen Materialgruppen gilt es passende Key Performance Indicators (KPIs) festzulegen, an die sich der Einkauf messen lässt.

Smarter Einkauf von indirekten Bedarfen ist keineswegs identisch mit dem optimalen Einkauf von C-Artikeln mit Kataloglösungen. Es geht heute um die durchgängige Automatisierung der Beschaffung von MRO-Materialien und Dienstleistungen bis hin zum Paying (P2P). Besonders erfolgswirksam sind elektronische Ausschreibungen und Auktionen und dies auch über die Nutzung von Beschaffungsplattformen, die es heute auf dem Markt gibt.

Das 5. BME-Forum zeigt Ihnen anhand ausgewählter Best-Practice-Lösungen, wie der indirekte Einkauf auf ein professionelles Niveau gehoben werden kann, das dem der Kollegen aus dem Produktionsmaterialeinkauf nicht nachsteht. Dies lohnt sich!

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die strategische Ausrichtung des indirekten Einkaufs und die Aufstellung der indirekten Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

FORMATE

Fachkonferenz



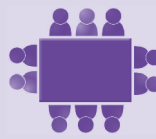
Forum mit **Best-Practice-Berichten** zu strategischen Themen im indirekten Einkauf.

Round Tables



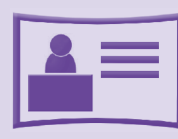
Steigen Sie nach den Praxis-Vorträgen tiefer in **die Diskussion** ein.

Workshops



In kleinen Gruppen werden unter Anleitung von Experten **gemeinsame Lösungsansätze** erarbeitet.

Ausstellung



Etablierte E-Procurement-Anbieter stellen ihre neuesten **Produkt- und Dienstleistungsangebote** vor.

ANSPRECHPARTNER

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Sarah Kehasse
Tel.: 069 30838-227
E-Mail: sarah.kehasse@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger
Tel.: 069 30838-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Ilka Schaper
Tel.: 069 30838-152
E-Mail: ilka.schaper@bme.de



Fokus: Effiziente Organisation und Einkaufsstrategien für indirekte Bedarfe

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Prof. Dr. Robert Fieten, Leiter Management-Forschungs-Team

09.00	Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Forums	
	Indirekter Einkauf im Fokus: Potenziale heben!	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Herausforderungen an den Einkauf 2017/18 ■ Professionalisierung des indirekten Einkaufs: Low Hanging Fruits ernten! ■ Indirekter Einkauf 2020: Smarte Strategien und Roll-out von modernen eLösungen 	
	Prof. Dr. Robert Fieten	
09.30	Digitalisierung des indirekten Einkaufs – Einkauf 4.0	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ SAP's Procurement Organization at a Glance ■ Transformation Journey ■ Trends in Procurement 	
	Tamara Braun , Chief Procurement Officer, SAP SE	
10.15	Aufwertung des indirekten Einkaufs als kompetenter Werttreiber	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Etablierung in der Organisation und der Einfluss im Unternehmen ■ Erwartungshaltung und Zielvorgaben – mehr Macht, höherer Beitrag ■ Veränderungsprozess – Blockierer und Enabler 	
	Thomas Egner , Leiter Einkauf Investitionsgüter & Betriebsmittel, Adolf Würth GmbH & Co. KG	
11.00	Kaffee- und Teepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung	
11.30	Attraktivität und Zukunft des indirekten Einkaufs im Arbeitsmarkt	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Image-Korrektur für den indirekten Einkauf durch Employer Branding ■ Erfolg macht attraktiv – die Erfolgsfaktoren für eine positive Dynamik ■ Was bringt die Zukunft dem indirekten Einkäufer? 	
	Andreas Grabher , Chief Procurement Officer, Ringier AG	
12.15	Gemeinsames Mittagessen und Networking im Rahmen der Fachausstellung	
13.30	Internationales Category Management für indirekte Bedarfe	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse und strategische Überlegungen – Charakteristika des indirekten Einkaufs ■ Wahl der Organisationsform ■ Kommunikation und Transparenz als Werttreiber ■ Lessons Learned und Ausblick 	
	Jürgen Weber , Leiter Einkauf Material & IT, RWE Group Business Services GmbH	
14.15	Erfolg ist messbar – die richtigen Kennzahlen im indirekten Einkauf	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen schaffen: Analyse, Struktur, Prozesse, Datenqualität ■ Umsetzung: Bestimmung und Visualisierung der Kennzahlen ■ Lessons learned: Praktischer Nutzen für den indirekten Einkauf 	
	Christian Diehl , Leiter Einkauf Infrastruktur, Maschinenfabrik Reinhausen GmbH	
15.00	Kaffee- und Teepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung	
15.30	Parallele Kurzworkshops	
	<p>WORKSHOP A Die richtigen Strategien konsequent umgesetzt: Wie führe ich ein internationales Category Management ein? Dietloff von Hagke, Director Project Procurement & Technical Services Europe, BASF SE</p>	<p>WORKSHOP B Verhandlungsstrategien und Einsparhebel bei der Beschaffung von Dienstleistungen Olaf Kugeler, Head of Indirect Procurement Europe, Grünenthal Pharma GmbH & Co. KG</p>
17.00	Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion	
17.15	Nach einem erfolgreichen ersten Forumstag mit vielen neuen Ansätzen, Kontakten und Gesprächen lädt Sie die BME Akademie GmbH zu einem Sektempfang ein. Lassen Sie den Tag gemeinsam mit den Referenten und Fachkollegen Revue passieren und knüpfen Sie neue Kontakte in einer entspannten Atmosphäre. Anschließend besteht die Möglichkeit eines Abendessens in einer der Apfelwein-Wirtschaften.*	



* Bitte beachten Sie, dass entstehende Kosten nach dem Sektempfang nicht von der BME-Akademie GmbH übernommen werden.

Fokus: Digitale Lösungen für den indirekten Einkauf

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Prof. Dr. Robert Fieten, Leiter Management-Forschungs-Team

- 08.30 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des zweiten Forumstages
- 08.45 Spend Management im indirekten Einkauf – Erhöhung der Datentransparenz
- Vorgehensweise bei der Spend Analyse
 - Steuerung der indirekten Einkaufskategorien mit einer soliden Datenbasis
 - Auswahl und Implementierung eines Spend-Analyse-Systems
- Referent in Abstimmung
- 09.30 Global Indirect Procurement – global und lokal neue Transparenz und Synergien erzeugen
- Systematische Analyse der Spend Daten international
 - Weltweiter roll-out einer eProcurement Lösung
 - Key success factors today – Erfolge 12 Monate nach Einführung
 - Vorstellung der nächsten Schritte
- Till Heidemann**, Director Procurement Excellence, Xylem Europe GmbH
- 10.15 Kaffee- und Teepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung
- 11.00 Welchen Mehrwert bietet eine Beschaffungsplattform heute?
- Bedürfnisse im täglichen Umgang mit Katalogplattformen
 - Auswahl und Etablierung einer anwenderorientierten Plattform
 - Wie wurde die Prozessdauer um bis zu 50% reduziert?
- Sebastian Hein**, Procurement, Blohm+Voss GmbH
- 11.45 eProcurement für technische Dienstleistungen ganz unkompliziert
- Nutzung von Leistungsverzeichnissen zur Bestellung von technischen Dienstleistungen
 - Volldigitale Erfassung der Leistung durch die Rahmenvertragspartner
 - Integrierter Freigabeprozess und Integration ins SAP-System
- Bernhard Wagner**, Head of Purchasing Indirects EMEA, Siegwerk Druckfarben AG & Co. KG
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen und Networking im Rahmen der Fachausstellung
- 13.45 Smarte eLösungen durch ein optimales Tool Set für indirekte Bedarfe
- Portfolioanalyse der indirekten Bedarfe
 - Auswahl geeigneter E-Business-fähiger Lieferanten
 - Durchgängige Automation bei der Beschaffung von indirekten Gütern
 - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess und Erweiterung des Bestellportfolios
- Roger Banacki**, Country Commodity Leader, GE Power AG
- 14.45 Kaffee- und Teepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung
- 15.00 Parallele Diskussionsrunden in kleinen Gruppen
- | | | |
|--|--|--|
| <p>ROUND TABLE A:
Stellhebel im Purchase-to-Pay-Prozess
Moderator: Mamadou Coulibaly,
Leiter Einkauf,
Deloitte & Touche GmbH</p> | <p>ROUND TABLE B:
Tool Set für indirekte Bedarfe flexibel eingesetzt
Moderator: Roger Banacki,
Country Commodity Leader,
GE Power AG</p> | <p>ROUND TABLE C:
Die Beschaffungsplattform in der Anwendung – Sicht des Einkaufs
Moderator: Uwe Peters,
Leiter Einkauf und Materialwirtschaft,
Schoeller Werk GmbH & Co. KG</p> |
|--|--|--|
- 15.45 Vorstellung der Ergebnisse aus den Round Tables
- 16.00 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion
- 16.15 Ende des Forums



Preisanalyse im Einkauf von Dienstleistungen: Methoden und Strategien

WORKSHOPZIEL

Ziel des Workshops ist es, den Teilnehmern ein besseres Verständnis für die Preisfindung der Lieferanten von Dienstleistungen zu vermitteln und unterschiedliche Kalkulationsmethoden im Dienstleistungsbereich transparent zu machen. Mithilfe dieses Wissens können Sie sich in Zukunft bestmöglich auf Verhandlungen vorbereiten und den Ergebnisbeitrag dieses Einkaufsbereichs nachhaltig verbessern.

ZIELGRUPPE

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die für die Beschaffung von Dienstleistungen verantwortlich sind.

INHALTE

Kostenunabhängige Preisbestimmung

- Preisbildungsmechanismen im Dienstleistungsbereich
- Preisbeeinflussungsfaktoren

Kalkulationsmethoden im Dienstleistungssektor

- Unternehmerzuschlag
- All-In-Kalkulation
- Teilkostenrechnung (Grenzkostenbetrachtung)

Deckungsbeitragsrechnung

- für die Bewertung von Mengenveränderungen
- als Verhandlungsspielraum

Methoden der Preisanalyse im Dienstleistungsbereich

- für Stundenverrechnungssätze
- für Projektpauschalen
- für Leistungsverträge
- für Wartungs- und Bereitschaftsverträge

Erarbeiten von Argumentationen aus der Preisanalyse

- Vorstellung exemplarischer Fallbeispiele

Statistiken und Informationen für die Preisbeurteilung

- Informationsquellen richtig nutzen und richtig interpretieren
- Interne Quellen des Auftragnehmers

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeiten

IHR WORKSHOPLEITER

Berthold Schneider, Inhaber, Einkaufstraining und -beratung ULE, Jevenstedt, verfügt seit über fünfundzwanzig Jahren über Referenten- und Trainer-Erfahrungen und führt seit fünf Jahren Seminare für die BME Akademie GmbH durch. Er war fünf Jahre als Einkaufsleiter Europa in einem englischen Konzern der Automobilzulieferindustrie tätig, zwei Jahre Einkaufsleiter in einem deutschen Konzern der Rüstungsindustrie sowie zehn Jahre Leiter Materialwirtschaft, Mitglied der Geschäftsführung und Geschäftsführer in einem mittelständischen deutschen Unternehmen mit weltweiten Produktionsstandorten. Seit 2000 ist er Inhaber eines Handelsunternehmens (Import kundengebundener technischer Produkte aus China).

WORKSHOPZEITEN

08.30 – 16.15 Uhr

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

PARTNER

Mercateo ist Europas führende B2B-Beschaffungsplattform im Internet. E-Procurement-Funktionalitäten erleichtern Einkäufern die elektronische Beschaffung, eigene Rahmenvertragslieferanten und Webshops können integriert und auch die kaufmännische Abwicklung für die Transaktionen übernommen werden. So kann ein Unternehmen die gesamten indirekten Bedarfe über einen Kreditor organisieren und Freiraum für wertschöpfende Aufgaben schaffen. Anbieter vernetzen sich über die neutrale Plattform einfach mit ihren Kunden.

Mercateo AG

Marco West
Leitung Vertrieb Mittelstand
Fürstenfelder Str. 5, 80809 München - Germany
Tel.: +49 3496 512-231, Mobil: +49 176 11512150
E-Mail: marco.west@mercateo.com



Die **M-Exchange AG** bietet Lösungen zur Optimierung operativer Beschaffungsprozesse. Das Portfolio besteht aus eProcurement-Plattform, Beratungsservices, Lieferantenintegration, Rechnungsmanagement. Partner-Dienste für den strategischen Beschaffungssektor können nahtlos integriert werden. Die SaaS-Lösung passt sich den Geschäftsprozessen komplett an. M-Exchange bietet die komplette Palette zur Prozessoptimierung: Bestellung, Lieferung, Rechnung, Zahlung werden über ein modulares Tool abgewickelt.

M-Exchange AG

Haus Sülz 6, 53797 Lohmar
Tel.: +49 2205 9278-0, Fax: +49 2205 9278-107
E-Mail: info@m-exchange.de



Orpheus GmbH ist der Marktführer für Software im Bereich Procurement-Performance-Management & Transparenz im strategischen Einkauf. Als Hersteller von Software für den Einkauf hat sich Orpheus zum Ziel gesetzt, mehr Transparenz in die Geschäftsdaten von Unternehmen zu bringen, um Einspar- und Effizienzpotenziale zu erkennen und zu heben. Die Basis dafür sind KI-basierte semantische Algorithmen. Sie harmonisieren, klassifizieren, clustern & bereinigen die oft heterogenen ERP-Daten automatisiert.

Orpheus GmbH

Uwe Boller
Gleißbühlstrasse 2, 90402 Nürnberg
Tel.: +49 911 14 69 13 41, Fax: +49 911 881 94 10 43
E-Mail: info@orpheus-it.com
www.orpheus-it.com, www.savings-finder.de, www.initiative-tracker.com



SAP ist führender Anbieter von Unternehmenssoftware. Vom Back Office bis zur Vorstandsetage, vom Desktop bis hin zum mobilen Endgerät, on premise und in der Cloud – SAP-Lösungen vereinfachen Unternehmensprozesse. Mit der integrierten SAP® Ariba® Lösung schaffen Sie schlanke, nahtlose Abläufe und erreichen ambitionierte Einsparziele. Wir bieten Ihnen mit SAP Ariba eine Fullsuite Spend Management Lösung in der Cloud, die Ihnen auch den elektronischen Austausch von Bestellungen und Rechnungen über das Ariba Network ermöglicht.

SAP SE

Sofia Tadił
Senior Field Marketing Manager
SAP Deutschland SE & Co. KG
Tel.: +49 6227 754197
E-Mail: sofia.tadił@sap.com, www.sap.de/einkauf





AUSSTELLER

Der IT-Lösungsanbieter **Onventis** unterstützt seine Kunden im Ein- und Verkauf mit effizienten und sicheren Beschaffungslösungen aus der Cloud. Mehr als 250.000 internationale Anwender aus Industrie, Service und Handel zählen auf die 15-jährige Procurement-Expertise des deutschen Unternehmens. Als starker Partner bietet es neben seiner modularen E-Procurement-Plattform TradeCore auch umfassende Serviceleistungen für strategische und operative Beschaffung in einem ganzheitlichen digitalen Workflow. Weitere Informationen unter: www.onventis.de

Onventis GmbH

Gropiusplatz 10, 70563 Stuttgart
Tel.: +49 711 686875-0, Fax: +49 711 686875-10
E-Mail: info@onventis.de, www.onventis.de

PrintPlanet.de – Ihre Onlinedruckerei für Prozessoptimierung rund um Marketing- und Geschäftsdrucksachen. Mehr als 900 Großkonzerne und Unternehmen bestellen z.B. ihre Visitenkarten über Web to Print und über 900.000 Privatkunden ihre Geschenke und Drucksachen. Unter www.printplanet-business.de finden Sie den Demo-Bereich und ein Einführungs-video, um die BusinessSolution ausführlich zu testen. Mehr Effizienz – mehr Corporate Design – geringer Aufwand. Kostenvorteile durch Prozessoptimierung!

PrintPlanet GmbH

Wilhelm Soll
Baumarktstr. 10, 30823 Garbsen
Tel.: +49 5137 8998-61, Fax: + 49 5137 8998-68
E-Mail: soll@printplanet.de, www.printplanet-business.de

SEMINARHINWEISE

Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis

27. – 28.10.2016 Düsseldorf

www.bme.de/dienstleistungsvertraege

Einkauf von Hoteldienstleistungen

18.10.2016 Stuttgart

www.bme.de/hoteldienstleistungen

Verhandeln im Indirekten Einkauf

08. – 09.12.2016 Düsseldorf

www.bme.de/verhandeln_indirekter_ek

Einkauf von Reinigungsleistungen

21.11.2016 Düsseldorf

www.bme.de/reinigungsleistungen

Fax: 069 30838-299

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main



Informationen

Termin und Ort

Forum:
 Dienstag, 6. September 2016 09.00 – 17.15 Uhr
 Mittwoch, 7. September 2016 08.30 – 16.15 Uhr

Workshop:

Donnerstag, 8. September 2016 08.30 – 16.15 Uhr
 NH Collection Frankfurt City
 Vibelerstr. 2, 60313 Frankfurt am Main
 Tel.: +49 69 9288590
 EZ: 140,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis 08.08.2016 abrufbar und im Rahmen des verfügbaren Kontingentes möglich sind. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum

Bis zum 31.07.2016 abzüglich Frühbucherrabatt von 200,- €. Fachexperten aus dem Einkauf
 1.195,- € statt 1.395,- € (BME-Mitglieder)
 1.295,- € statt 1.495,- € (Nicht-Mitglieder)
 Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
 2.595,- € statt 2.795,- € (BME-Mitglieder)
 2.795,- € statt 2.995,- € (Nicht-Mitglieder)

Forum + Workshop

Bis zum 31.07.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €
 1.695,- € statt 1.895,- € (BME-Mitglieder)
 1.795,- € statt 1.995,- € (Nicht-Mitglieder)

Workshop

Bis zum 31.07.2016 Frühbucherrabatt von 100,- €
 795,- € statt 895,- € (BME-Mitglieder)
 895,- € statt 995,- € (Nicht-Mitglieder)

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an den Workshops für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

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, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von 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 unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € 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.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH. Änderungen vorbehalten

Sales-MER

321609021

Ja, ich möchte am 5. BME-Forum „Indirekter Einkauf“ teilnehmen:

- Forum
 Forum + Workshop
 Workshop

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 299,- € für BME-Mitglieder und 349,- € für Nicht-Mitglieder zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).
 Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

**Bei Buchung bis zum
 31. Juli 2016 sparen
 Sie bis zu 200,- €**

BME-Mitgliedsnummer

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	X

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung
Straße/Postfach
PLZ/Ort

FOR-IND

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social