

Gemeinsam erfolgreich.



Der BME – Ihr starker Partner.



# Kommen Sie zu Ihrer Zielgruppe – Hand in Hand mit dem BME

**Präsentieren Sie Ihr Leistungsspektrum genau da, wo die Entscheider sind: beim Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).**

Einkaufsmanager aus großen Konzernen, mittelständischen Unternehmen und öffentlichen Institutionen finden hier alle wichtigen Informationen zur Effizienzsteigerung von Beschaffungsprozessen – und Sie Ihre Zielgruppe. Als führender europäischer Fachverband bietet der BME Führungskräften aus Einkauf und Logistik nicht nur ein Forum zum Erfahrungsaustausch, sondern gibt ihnen auch einen Einblick in aktuelle Marktentwicklungen.

Für Sie bedeutet das: direkten Zugang zu einer entscheidungsstarken Zielgruppe. Stellen Sie den Einkaufsmanagern Ihr Unternehmen und seine Dienstleistungen vor, und stärken Sie so Ihr Image und Ihre Position

am Markt. Oder treten Sie in direkten Kontakt mit den Fach- und Führungskräften der Einkaufsbranche, um Ihr Netzwerk zu erweitern.

Der BME unterstützt Sie dabei. Zahlreiche Maßnahmen bringen Sie und Ihre Produkte auf Veranstaltungen oder in Publikationen bei Ihrer Zielgruppe ins Gespräch. Das Ergebnis: eine aufmerksamkeitsstarke Öffentlichkeitsarbeit sowie wertvolle Kontakte für Ihren Vertrieb.

Deshalb: Werden Sie Partner des BME und zeigen Sie so den Einkaufsentscheidungssträgern Ihre Kompetenz.



## Nutzen Sie die Kompetenz des BME – für Ihren Erfolg



**Ihre Zielgruppe? Finden Sie beim BME – und noch vieles mehr. Denn der BME bietet Ihnen als anerkannter Fachverband nicht nur den direkten Weg zu den Entscheidern in Einkauf und Logistik, sondern unterstützt sie auch bei der individuellen Präsentation Ihrer Leistungen.**

Der BME vertritt als Fachverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik die Anliegen von 8.000 Mitgliedern aller Branchen und Unternehmensgrößen. Ziel des BME ist es, mit seinen Dienstleistungen die Effizienz von Beschaffungsprozessen in Einkauf und Logistik zu steigern. Dazu fördert der Verband neben der wissenschaftlichen Forschung auch den praktischen Austausch seiner Mitglieder. Innerhalb der Community wird der BME deshalb als kompetenter Berater in Fragen der Effizienzsteigerung von Einkaufsprozessen gefragt und geschätzt.

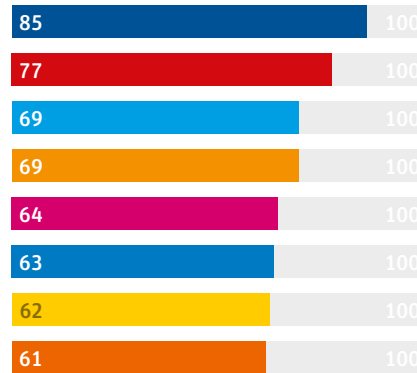
## Großes Leistungsspektrum

Nutzwertig und aktuell – das sind die Dienstleistungen des BME. An erster Stelle steht dabei der Erfahrungsaustausch innerhalb der Mitglieder in Form von Fachveranstaltungen. Renommierte Experten und gestandene Praktiker geben hier ihr Wissen an die Mitglieder weiter und tauschen sich mit ihnen über aktuelle Fragestellungen aus. Ergänzend zu den Veranstaltungen bieten verbandseigene Fachpublikationen ausführliche Hintergrundinformationen für die Praxis. Aber auch die Theorie kommt nicht zu kurz: Über eine eigene Akademie bietet der BME seinen Mitgliedern die Möglichkeit zur persönlichen Weiterqualifizierung.

## Starkes Netzwerk

Gemeinsam mit Bundes- und Länderministerien, Wirtschaftsverbänden und Hochschulen entwickelt der BME Fragestellungen in Einkauf und Logistik auch über die Verbandsgrenzen hinaus weiter.

## Wichtigste Neuanschaffungen der BME-Firmenmitglieder in 2010 und 2011 (in % der Befragten)



- Computer/PC/Hardware
- Investitionsgüter
- Logistische Dienstleistungen
- Werkzeuge
- Fuhrpark/Flotte/Nutzfahrzeuge
- Energie und Brennstoffe
- Maschinen und Anlagen
- Officeprodukte/Büromöbel

## Wie profitieren Sie?

Sie bieten intelligente Lösungen für die Bereiche Einkauf und Logistik? Über den BME erreichen Sie zielgenau und ohne Streuverluste die richtige Zielgruppe für Ihre Produkte und Dienstleistungen. Denn die Mitgliedsunternehmen repräsentieren ein Volumen von 1,25 Billionen Euro und sind entscheidungsstark: 80 Prozent der Mitglieder sind Abteilungs- und Bereichsleiter oder in Geschäftsführung und im Vorstand tätig und treffen zu 90 Prozent direkt die Einkaufsentscheidung.

### IHR PLUS +

- + geschlossener Mitgliederkreis, keine Streuverluste
- + Führungskräfte aus Einkauf und Logistik
- + individuelle Präsentationsmöglichkeiten

# Erleben Sie Kundennähe – auf den BME-Veranstaltungen

**Sie suchen den direkten Weg zu Ihrer Zielgruppe? Auf den Veranstaltungen des BME treffen Sie die Entscheider aus Einkauf und Logistik. Werden Sie Partner und zeigen Sie als Experte die Stärken Ihrer Leistungen – im Dialog mit Ihren Kunden.**

Einkaufsmanager decken heute viele Beschaffungsfelder im Unternehmen ab. Seit mehr als 50 Jahren bietet der BME deshalb Fach- und Führungskräften aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik die Möglichkeit, sich direkt über Branchenentwicklungen zu informieren und mit Fachkollegen auszutauschen – aktuell und praxisnah.

## **Anerkannte Fachevents**

Neben Großveranstaltungen – wie dem jährlich stattfindenden Gipfeltreffen „BME-Symposium Einkauf und Logistik“ mit über 2.000 Teilnehmern

– organisiert der BME auch Foren und Thementage, die ein spezielles Thema aufgreifen und eine Plattform für intensiven Austausch bieten. Namhafte Referenten sind regelmäßig Gäste der BME-Veranstaltungen und geben ihnen einen exklusiven Rahmen. Bei der Organisation seiner Veranstaltungen setzt der BME darüber hinaus auf starke Partner – zum Beispiel auf Sie! So erhalten die Teilnehmer einen Überblick zum aktuellen Marktangebot und können mit Experten aus verschiedenen Fachgebieten eigene Fragestellungen vertiefen.



### Wie profitieren Sie?

Imagetransfer, Produktpräsentation oder Networking – auf den Veranstaltungen des BME können Sie Ihre Stärken zeigen und potentielle Kunden direkt und persönlich erreichen. Sprechen Sie mit den relevanten Entscheidern und generieren Sie so wertvolle Kontakte – schneller und effizienter als mit jeder anderen Vertriebsmaßnahme. Denn: Jede Veranstaltung hat einen Teilnehmerkreis ohne Streuverluste, so dass Sie genau wissen, wen Sie auf der Veranstaltung treffen können. Im Einkaufsumfeld gelten die Veranstaltungen des BME als führend und kompetent. Zur Präsentation Ihres Leistungsspektrums bilden sie so den idealen Rahmen.

### Bedarfsgerechte Angebote

Sie wollen Ihre Leistungen individuell präsentieren? Dann werden Sie Partner des BME. Über so genannte Partnerpakete können Sie Teil der BME-Veranstaltungen werden. Je nach Status beinhalten diese Pakete bestimmte Leistungen für Sie: Als Partner, Exklusiv-Partner,

Premium-Partner oder Gastgeber stehen Ihnen verschiedene und individuelle Präsentationsformen zur Verfügung – von der inhaltlichen Einbindung über den Imagetransfer Ihrer Marke bis hin zur Möglichkeit z.B. Gastgeber eines Business Lunch zu sein.

**Die passende Lösung für Sie ist nicht dabei?** Kein Problem. Der BME unterstützt Sie gerne bei einer individuellen Ausarbeitung Ihrer Darstellung für einen wirkungsvollen und zielgerichteten Kundenkontakt.

#### IHR PLUS +

- + persönlicher Kundenkontakt
- + Teilnehmerkreis ohne Streuverluste
- + Produkt- und Unternehmensdarstellung
- + maßgeschneiderte Präsentationspakete
- + Know-how-Transfer durch inhaltliche Einbindung
- + Kontakte generieren – einfach und schnell

## Geben Sie Wissen weiter – mit den BME-Publikationen

**Sie möchten Ihre Praxiserfahrungen an Ihre Zielgruppe weitergeben? Mit Hilfe der BME Publikationen können Sie Ihr Wissen teilen und werden zum vielzitierten Experten. Dokumentieren Sie Ihre Kompetenz – ausführlich und dauerhaft.**

Fachlich fundierte Informationen – darauf vertrauen die Mitglieder des BME. Mit seiner Publikationsfamilie liefert der Verband Hintergrundinformationen für die Einkaufspraxis, die eine wichtige Hilfestellung für die Aufgabenstellungen der Mitglieder darstellen.

### **Praxisnahe Informationen**

Aktuelles aus der Einkaufswelt, vertiefende Fachartikel, Einblicke in die Praxis und wissenschaftliche Forschung

sowie Informationen zur persönlichen Weiterentwicklung. Das Magazin „BIP Best in Procurement“ bietet den Lesern umfassende und praktische Informationen für ihr Einkaufsmanagement. „BIP“ ist das Fachmedium und erscheint in einer Auflage von 15.500 Exemplaren. Durch eine breite Streuung innerhalb der Fachabteilungen erreicht das Magazin über den Einkaufsmanager hinaus einen großen Kreis an Mitlesern.

### **Wichtige Ratgeber**

Die BME-Praxisleitfäden fassen den aktuellen Wissensstand zu einem bestimmten Themengebiet zusammen und geben Handlungsempfehlungen für die Praxis. Übersichtsgrafiken, Checklisten und Kurzzusammenfassungen ergänzen die Informationen und machen sie für den Leser leicht umsetzbar. Die Praxisleitfäden gehören deshalb zu den Grundlagenpapieren für Fach- und Führungskräfte in Einkauf und Logistik.

## Aktuelle Orientierungshilfen

Die BME-Guides ergänzen die Publikationsreihe des BME. Online oder in gedruckter Form finden die Mitglieder hier übersichtlich und zielgerichtet aufbereitete Dienstleister für bestimmte Aufgabengebiete. Mit den Guides bietet der BME Transparenz und Orientierungshilfe bei der Suche und Auswahl der richtigen Geschäftspartner.

## Wie profitieren Sie?

Bringen Sie sich in die Köpfe Ihrer Zielgruppe. Die BME-Publikationen bieten Ihnen die Möglichkeit, nachhaltig in Erinnerung zu bleiben. Denn sie sind echte Nachschlagewerke, wenn es um Wissen zur Effizienzsteigerung in Einkaufsprozessen geht. Ein weiteres Plus: Sie erreichen Ihre Entscheider ohne Streuverluste, da die Leser der BME-Publikationen ausschließlich Entscheider aus Einkauf und Logistik sind.

## Lohnender Wissenstransfer

Unterstreichen Sie Ihre Lösungskompetenz und werden Sie zum geschätzten Ratgeber. In den BME-Publikationen finden Sie den Raum, um Ihr Wissen zum Beispiel in einem Fachartikel weiterzugeben. Oder lassen Sie die Leser über ein Interview an Ihren Erfahrungen aus erfolgreichen Projekten teilhaben. Ganz praktisch können Sie aber auch Lösungsstrategien anhand eines Praxisberichts aus Ihrem Kundenkreis aufzeigen. Werden Sie mit Hilfe der BME-Publikationen zum Experten für die Leser – und gewinnen Sie neue Kunden.

### IHR PLUS +

- + keine Streuverluste
- + detaillierte Produkt- und Unternehmenspräsentation
- + Kompetenzdarstellung
- + hoher Erinnerungswert
- + hochkarätiges/fachliches Umfeld
- + große Aufmerksamkeit



# Nutzen Sie eine starke Gemeinschaft für Ihren Erfolg

**Überzeugt? Gerne erarbeitet das Team der BME Marketing GmbH gemeinsam mit Ihnen ein individuelles Präsentationskonzept im Rahmen der Veranstaltungs- und Publikationsformate – und begleitet Sie von der Beratung bis zur Umsetzung.**

Über 300 Unternehmen sprechen die Entscheider in Einkauf und Logistik bereits über die Angebote des BME an.

Wann kommen Sie dazu? Das Team des BME freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme. Nutzen Sie die Kompetenzen eines starken Fachverbandes – jetzt.

Aktuelle Informationen zu unseren Veranstaltungen und Publikationen finden Sie auch unter:  
[www.bme.de/marketingplattform](http://www.bme.de/marketingplattform)

Partner des BME sind unter anderem:



Decide with Confidence



Wir leben Autos.





BME Marketing GmbH  
Bolongarostraße 82  
65929 Frankfurt/Main



Tel.: 069/30 838-123  
Fax: 069/30 839-199  
E-Mail: [hans.klause@bme.de](mailto:hans.klause@bme.de)