

6. BME-Forum

IT-Einkauf

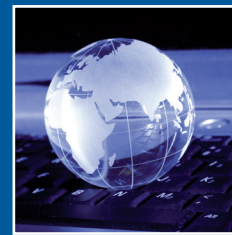
19. – 20. Mai 2010 | Frankfurt



Supplier
Management



Transparenz
erhöhen



Savings
realisieren

Kosten reduzieren und komplexe Dienstleistungsbeziehungen erfolgreich steuern

- Kostenfallen durch IT-Vertragsmanagement vermeiden
- Bedeutung des internationalen IT-Marktes für den IT-Einkauf in Deutschland
- Erfolgreiche Verhandlungsführung im monopolistischen IT-Markt
- Rechtssicherheit und Qualitätsmanagement beim IT-Outsourcing
- Transparenz und Einsparungen durch IT-Lizenzmanagement erzielen
- Erfolgreiches Projektmanagement bei Ausschreibungen von Telekommunikationsleistungen
- Effizientes Supplier Management: Providermanagement, Methoden und Tools zur Leistungsbewertung von Lieferanten

Getrennt buchbarer Workshop – 21. Mai 2010

Verhandeln im monopolistischen IT-Markt

Individuelle Handlungsoptionen statt Schein-Patentrezepte



Fachliche Leitung und Vorsitz:

Till Hahndorf, Geschäftsführer, SOURCECONOMY GmbH, Freiburg

09.30 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Forums

09.45 Die IT-Globalisierung wird erwachsen: Global Sourcing 2.0

- Wie hat sich die internationale Beschaffung von IT-Services in den letzten Jahren verändert?
- Welche Entwicklungen der internationalen Szene sind für den IT-Einkauf in Deutschland relevant?
- Risiken der globalen Lieferantenlandschaft: Wie verteilen, eindämmen, minimieren?
- Internationale Zusammenarbeit als Wettbewerbsfaktor in der IT

Till Hahndorf, Geschäftsführer, SOURCECONOMY GmbH, Freiburg

10.30 Blick über den Tellerrand: Next Generation Outsourcing – Business Process Outsourcing als Unternehmensstrategie

- Outsourcing gestern und heute
- ASP, SaaS und BPO, was steckt dahinter
- BPO als Unternehmensstrategie

Dirk-Achim Tellbach, Mitglied der Geschäftsleitung, WU Systemprogrammierungs GmbH (wusys), Frankfurt

11.15 Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachaussstellung

11.45 Erfahrungsbericht IT-Dienstleistung: Auswahl der IT-Dienstleister und Umsetzung eines Governance-Modells

- Ausgangssituation
- Bewertung von verschiedenen Handlungsalternativen
- Implementierung & Umsetzung
- Rückblick/Kritische Punkte

Dieter Nägele, Associate Director Purchasing IT, Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co., Ingelheim

12.30 Gemeinsames Mittagessen im Rahmen der Fachaussstellung

14.00 Vom strategischen zum operativen Einkauf von IT-Dienstleistungen

- Sourcing Strategie (Eigenfertigung versus Fremdfertigung versus Global Sourcing)
- Verfahren und Kriterien der Lieferantenauswahl
- Lieferantenkonsolidierung (Herausforderungen und Bewältigungsmethoden in der Migration)
- Kostensenkungseffekte durch strategisches Sourcing

Michael Titze, Leiter Skill- und Ressourcenmanagement, DB Systel GmbH, Frankfurt

14.45 Providermanagement in der Praxis: Effektive Steuerung komplexer Beziehungen

- Aufbau/Organisation und Struktur eines Providermanagements
- KPIs zur Beurteilung von Qualität und Performance
- Cost Management
- Rechtliche Rahmenbedingungen

Stefan Endres, IT / Infrastructure, Equens SE, Frankfurt

15.30 Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachaussstellung

16.00 IT-Verträge, Lizenzen, Bestellprozesse – alles im Griff

- Fakten wissen – gut entscheiden
- Transparenz entsteht
- Praxisbeispiele

Thomas Hübner, Geschäftsführer, Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH, Hamburg

Miroslav Petrov, Rechtsanwalt, ING-DiBA AG, Frankfurt

16.45 Zusammenfassung und abschließende Diskussion

17.00 Sektempfang und Get-Together



Zum Ausklang des ersten Forumstages lädt die BME Akademie GmbH Sie herzlich zu einem Sektempfang ein. Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

18.00 Ende des ersten Forumstages



Fachliche Leitung und Vorsitz:

Oliver Staudenmayer, Geschäftsführer, Lenroxx GmbH, Heidelberg

09.25 **Begrüßung und Eröffnung des zweiten Tages**

09.30 **Telekommunikationskosten – Marktchancen nutzen und Verträge flexibel gestalten**

- Ein Markt bewegt sich – jetzt Telekommunikation ausschreiben
- Savings-Potenziale
- Was kann man fordern?
- Strategien für eine erfolgreiche Ausschreibung
- Vertragsgestaltung in einem sich ändernden Markt

Klaus Linderich, Leiter Einkauf indirekte Materialien und Dienstleistungen, WMF Group, Geislingen

Werner Bachmann, Rechtsanwalt und Partner, Kanzlei Graf von Westphalen, Freiburg

10.30 **Erfahrungen mit dem globalen strategischen Einkauf von Hard- und Software/IT-Dienstleistungen**

- Hebel des globalen strategischen IT-Einkaufs
- Herausforderungen für den globalen IT-Einkauf
- Change Management – Erfahrungen bei der Implementierung eines globalen Einkaufs aus lokaler Sicht
- Organisationsformen – Die richtige Mischung aus globaler Einkaufsstärke und lokales Know-how

Simon Smith, Head of IT Procurement & Strategy, Telefónica O₂ (Germany), München

11.15 **Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung**

11.45 **Transparenz durch Vertragsmanagement in der IT-Beschaffung**

- Festlegen von Aufgaben und Verantwortlichkeiten
- Aufbau eines Vertragsmanagementsystems
- IT-Unterstützung
- Vor- und Nachteile: Was kann das Vertragsmanagement im IT-Einkauf leisten?
- Lessons learned

Michael Grötsch, Vorstand, Circle Unlimited AG, Norderstedt

Christian Drees, Leiter Einkauf, Universitätsklinik Mainz, Mainz

12.30 **Gemeinsames Mittagessen im Rahmen der Fachausstellung**

14.00 **Mehrwert für die IT-Beschaffung: Etablierung des Lizenzmanagements als ein zentraler Managementprozess**

- Ziel und Nutzen eines Lizenzmanagements für das Unternehmen
- Prozessmodellierung und Strukturierung des Lizenzmanagements
- Kopplung von Lizenz- und Asset-Management
- Lizenzmanagement als eigener Kompetenzbereich
- Messbarer Beitrag, Mehrwert, Nutzen eines Lizenzmanagement Prozesses
- Finanzieller Beitrag des Lizenzmanagements
- Automatisierungspotenziale im Lizenzmanagement

Jörg Kundler, Leiter IT-Services, DFS Deutsche Flugsicherung GmbH, Langen

14.45 **Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung**

15.15 **Erfolgreich Verhandeln im monopolistischen IT-Markt**

- Von „echten“ und „unechten“ Monopolisten
- Die Schranke im eigenen Kopf
- Ist der IT-Markt ein Monopolmarkt?
- Wie lassen sich vorhandene Monopole reduzieren oder abbauen?
- Strategien und Taktiken für die Verhandlungen

Bernd Sehnert, CBS Consulting, Randersacker

16.00 **Rechtssicherheit und Qualitätsmanagement beim IT-Outsourcing**

- Vertragliche Regelungen zur Sicherstellung von Kostensenkungen
- Verankerung der Pflicht zu anhaltender Innovation im Vertrag
- Rechtssicherheit bei Cloud Computing und anderen neuen Leistungsformen
- Berücksichtigung aktueller Entwicklungen im Datenschutzrecht

Dr. Martin Braun, Rechtsanwalt, Kanzlei WilmerHale, Frankfurt

16.45 **Zusammenfassung und abschließende Diskussion**

17.00 **Ende der Veranstaltung**



Erfolgreich Verhandeln im monopolistischen IT-Markt Individuelle Handlungsoptionen statt Schein-Patentrezepte

Ziel:

Der Markt der IT-Hard- und Software sowie der Telekommunikationsproduzenten nimmt zunehmend monopolistische Züge an. Verkauf nach Preisliste ist für manchen Lieferanten das Credo der Stunde.

Wie können sich IT-Einkäufer diesem Diktat widersetzen? Gibt es wirklich keine Handlungsspielräume?

Machen Einkaufsverhandlungen dann überhaupt noch Sinn?

Gibt es Strategien und Taktiken, um den ungleichen „Kampf“ mit Monopolisten erfolgreich bestehen zu können?

Der Workshop vermittelt Ihnen Strategien und Taktiken in Verhandlungen mit Monopolisten. Sie lernen, Verhandlungen mit Monopolisten strategisch vorzubereiten und taktisch klug zu führen. Sie üben sich darin, Ihren Wert für den Monopolisten und Ihre Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und auf Ihre Verhandlungsstrategie abgestimmte Argumentationstechniken einzusetzen.

Es gibt keine Rezepte, aber Handlungsoptionen, die Möglichkeiten eröffnen. Besonders der Erfahrungsaustausch mit andern IT-Einkäufern ist hilfreich für das Tagesgeschäft.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aus dem IT-Einkauf, die mit „echten“ (natürlichen) und „gewachsenen“ Monopolisten arbeiten und verhandeln müssen.

Workshop-Inhalte:

„Echte“ und „unechte“ Monopole

- „Echte“, „unechte“ und gewachsene Monopolisten

Strategie und Taktik für Verhandlungen mit „echten“ Monopolisten

- ZDF-Sammlung
- Strategische Positionierung des Monopolisten
- Eigenpositionierung – Bestimmung des Anteils am Monopolisten-Umsatz

Strategien zur Auflösung „unechter“ Monopolisten

- Identifikation „unechter“ oder selbst gemachter Monopolisten
- Sondierung alternativer Lieferanten und Beschaffungskosten
- Möglichkeiten für den Aufbau einer Konkurrenz-Situation
- Entwicklung der Strategie und Argumentationslinie für die Verhandlung

Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungstest

- Konfrontation mit eigenen „Faustpfändern“
- Hypothesenargumentation für den Monopolisten
- Videofilm: Analyse vom „mächtigen“ Verhandeln
- Psychologische Verhandlungsführung
- Erkenntnisse aus der Psychologie für Ihren Umgang mit Monopolisten
- Bedürfnisse der Monopolisten erkennen und gekonnt einsetzen

Besondere Strategien und Taktiken mit Monopolisten

- Situation und Positionen
- Das Pendelprinzip – aus Schwächen Stärken machen
- Nicht nur Preise sind verhandelbar

Stark ist wer sich stark denkt

- Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Durchsetzungskraft
- Wie bin ich? Machtvoll oder machtlos?
- Wege aus der eigenen Unsicherheit
- Ich bin, was ich denke – mentale Vorbereitung

Ihr Nutzen

- Sie lernen, wie Sie Monopolisten auf Augenhöhe begegnen können!
- Sie erfahren, welche Strategien und Wege Sie nutzen können!
- Sie trainieren, wie Sie aus einer vermeintlich schwächeren Position Ihre Ziele erreichen können!

Workshopleiter:

Bernd Sehnert, CBS Consulting, berät, trainiert und coacht seit mehr als 25 Jahren Vorstände, Führungskräfte und Mitarbeiter aus den verschiedensten Bereichen der Wirtschaft. Er ist Spezialist für Verhandlungstrainings auch mit übermächtigen Partnern, wie zum Beispiel Verhandeln mit Monopolisten. Seine Seminarteilnehmer profitieren immer von der besonderen Praxisnähe, gestützt auf seine langjährige Erfahrung und berufliche Laufbahn.

Workshopzeiten:

8.30 – 16.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt



Partner

Die **Circle Unlimited AG** ist der Lösungsanbieter für SAP- und Microsoft-integriertes Vertragsmanagement, Lizenzmanagement, IT Asset Management und Dokumentenmanagement (ECM). Seit mehr als 10 Jahren ist das Unternehmen national und international für namhafte Kunden wie u.a. T-Systems, SPORTFIVE, Media-Saturn, Volkswagen, LBBW und die Medizinische Hochschule Hannover sehr erfolgreich tätig. Im Fokus des Angebots des SAP Software Solution und Microsoft Certified Partners stehen web-basierte Lösungen sowie beste Beratung für eine schnelle Prozessoptimierung.

wusys: IT-Kreativität - Außergewöhnliche EDV-Lösungen!

Die **wusys** ist seit 1994 Anbieter branchenunabhängiger EDV-Dienstleistungen im Zentrum der digitalen Wirtschaft in Frankfurt am Main. Die Kunden aus Mittelstand, Industrieunternehmen und Investmentbanken können sich dank dem umfassenden Beratungs- und Dienstleistungsangebot mit der passenden Infrastruktur ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Der Erfolg der wusys liegt in der besonderen IT-Kreativität, mittels derer unter Verwendung von Standard-Komponenten außergewöhnliche EDV-Lösungen geschaffen werden.

Die **Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH** entwickelt und vermarktet Softwareprodukte für mittlere und große Unternehmen in Europa und weiteren Auslandsmärkten. Unsere Produkte sammeln und verwalten Fakten im Vertragsmanagement, IT-Management und Software Asset Management (SAM). Auf unsere Qualitäten vertrauen Kunden wie Vodafone, Linde AG, T-Online, Allianz GI oder der ERGO-Versicherungskonzern. Mit unseren Partnern sind wir in ganz Europa, in Südafrika und in Japan vertreten.

Circle Unlimited AG

Andreas Wenzel
Südportal 1
22848 Norderstedt
Tel.: 040 55487-440
E-Mail: a.wenzel@circle-unlimited.de
www.circle-unlimited.de



WU Systemprogrammierungs GmbH (wusys)

Dipl.-Inf. Dirk-Achim Tellbach
Vilbeler Landstraße 255
60388 Frankfurt
Tel.: 06109 5010-50
E-Mail: contact@wusys.com
www.wusys.com



Spider

Thomas Hübner, Geschäftsführer
Paul-Dessau-Str. 8, 22761 Hamburg
Tel.: 040 788999-30
Fax: 040 788999-90
Mobil: 0172 4585802
E-Mail: thomas.huebner@spider-lcm.de

Dirk A. Frank, Leiter Niederlassung Essen
Tenderweg 10, 45141 Essen
Tel.: 0201 474148-1
Fax: 0201 474148-9
Mobil: 0172 4574903
E-Mail: dirk.frank@spider-lcm.de



Aussteller

„Drei kleine Worte beschreiben ein ganzes Unternehmen: At your side. **Brother** hat sich nicht nur als führender Anbieter intelligenter Output-Lösungen einen Namen gemacht, sondern auch als besonders faires und service-orientiertes Unternehmen. Und das gilt für private Anwender ebenso wie für das Small oder Medium Business und die Profis in großen Unternehmen. Weltweit gehört Brother zu den führenden Anbietern von Output-Lösungen, vom Laser-Multifunktionsgerät für komplexe Profi-Netzwerke über brillante Fotoprinter für private Anwender bis zum Beschriftungssystem.“

GULP ist die wichtigste Quelle für die Besetzung von IT-Projekten mit externen Spezialisten im deutschsprachigen Raum. Als eine der führenden IT-Personalagenturen und strategischer Partner des Einkaufs bietet GULP bewährte Services für die Beschaffung von externem IT-Personal, das GULP Ausschreibungsportal, spezifische Informationen im „Fachportal Einkauf“ sowie die jährlich stattfindende GULP Fachtagung „Beschaffung von IT-Dienstleistungen“.

Brother International GmbH

Volker Senzel
Im Rosengarten 14
61118 Bad Vilbel
Tel.: 06101 805-6738
E-Mail: senzelv@brother.de
www.brother.de



GULP Information Services GmbH

Stefan Symanek, Leitung Marketing
Ridlerstraße 37, 80339 München
Tel.: 089 500316-501
Fax: 089 500316-999
E-Mail: stefan.symanek@gulp.de
www.gulp.de





Zum Veranstaltungsinhalt

Im Krisenjahr 2009 stand die IT unter extremem Kostendruck – Investitionen wurden zurückgestellt und Budgets eingefroren oder gekürzt. Für 2010 prognostiziert das IT-Beratungshaus Capgemini auf Basis einer aktuellen Umfrage unter IT-Verantwortlichen wieder steigende Budgets: Rund 41% der befragten IT-Leiter gehen von einem größeren Budget für 2010 aus – auch die langfristigen Prognosen sind durchaus positiv. In der Praxis bedeutet dies: Der Gestaltungsspielraum der IT wächst wieder. IT-Leiter investieren dabei sehr präzise in die Zukunftsfähigkeit und erhöhen somit die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen. Dennoch wird der Kostendruck für die Mehrzahl der Unternehmen auch in 2010 weiterbestehen, so dass alle Investitionen hinsichtlich Wirtschaftlichkeit und Potenzial kritisch geprüft werden müssen.

Was bedeutet diese Entwicklung für den IT-Einkauf? Die Dynamik im IT-Bereich und das Kostenbewusstsein werden weiterhin den Trend zur Globalisierung in der IT-Beschaffung verstärken. Der IT-Einkäufer ist daher gefordert, die Qualität der Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente strategische Partnerschaften auszubauen sowie die Flexibilität und Kostentransparenz in den Prozessen zu erhöhen.

Um Kostenfallen zu vermeiden ist es wichtig, maximale Transparenz zu schaffen. Das BME Forum „IT-Einkauf“ zeigt Ihnen, wie dies durch Lizenz- und Vertragsmanagement sowie vertragliche Regelungen gewährleistet werden kann. Im Fokus der Tagung stehen darüber hinaus auch die Themen Partnermanagement und Strategien bei der Beschaffung von Hard- und Software.

Nutzen Sie die Gelegenheit und diskutieren Sie mit den Experten unseres Forums sowie Ihren Fachkollegen und erhalten Sie wertvolle Tipps für Ihre Einkaufspraxis!

Zielgruppe des Forums

- Leiter IT-Einkauf
- Projekteinkäufer IT
- Projekteinkäufer IT-Beratungsleistungen
- Einkaufsleiter
- Leiter Strategischer Einkauf
- Entscheider im Bereich IT- und Business Consulting

Ansprechpartner – Weitere Informationen zum 6. BME-Forum IT-Einkauf

Für inhaltliche Fragen:

Daniela Schulz
Tel.: 069 30838-237
E-Mail: daniela.schulz@bme.de

Für Anmeldungen:

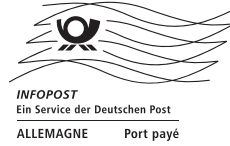
Jacqueline Berger
Tel.: 069 30838-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

Für Partner/Aussteller:

Ilka Schaper
Tel.: 069 30838-125
E-Mail: ilka.schaper@bme.de



BME Akademie GmbH | Bolongarostraße 82 | 65929 Frankfurt am Main

**Ja, ich möchte am 6. BME-Forum IT-Einkauf teilnehmen:**

320510006	<input type="checkbox"/> BME-Mitglied	<input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied
<input type="checkbox"/> Forum + Workshop	1.795,- €	1.895,- €
<input type="checkbox"/> Forum	1.295,- €	1.395,- €
<input type="checkbox"/> Workshop	795,- €	895,- €

 Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme**Teilnehmer 1:**

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

gleichzeitige Buchung

Firma:

Firma	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort
X Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Firma	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
E-Mail	

Internet FOR-ITM

Informationen**Teilnahmegebühren**

Die Preise entnehmen Sie bitte der nebenstehenden Tabelle.

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.

Termin und Ort**Forum:**Mittwoch: 19. Mai 2010 09.30 – 18.00 Uhr
Donnerstag: 20. Mai 2010 09.25 – 17.00 Uhr**Workshop:**

Freitag: 21. Mai 2010 08.30 – 16.00 Uhr

Intercity Hotel Frankfurt AirportAm Luftbrückendenkmal
60549 Frankfurt – CargoCity Süd
Tel.: 069 69709-480
Fax: 069 69709-444

EZ: 99,- € inklusive Frühstück; bis 17.04.2010 abrufbar

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis zum genannten Abruftermin 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.

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.

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 unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR 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