

# IT-SOURCING 2017

## Einkauf meets IT



11. – 12. SEPTEMBER 2017 – HAMBURG



## DIE DIGITALE TRANSFORMATION ERFOLGREICH GESTALTEN

- Die Evolution der Commodity IT: Schnelle Prozesse und flexible Strukturen – versus Rahmenverträge, Standards und Compliance
- Software-Sourcing: Auswahlverfahren beschleunigen, Cloud sicher nutzen
- Prozesse: Scrum und Kanban für Projektmanagement und Einkauf
- Recht: Datenschutz und agile Projektverträge rechtssicher umsetzen, Outsourcing absichern
- Infrastruktur und Technologie: Cybercrime verhindern, SIAM realisieren und erste Einblicke in Augmented Reality
- Lieferanten: Multi-Sourcing, Datenanalyse und Automatisierung – Potenziale im IT-Einkauf heben

EINE VERANSTALTUNG DES



IN KOOPERATION MIT



**2=3 Bei gleichzeitiger Anmeldung von 2 Teilnehmern aus einem Unternehmen zahlt der 2. Teilnehmer 50% und Sie erhalten eine weitere Teilnahme kostenlos!**



[www.bme.de/it-sourcing](http://www.bme.de/it-sourcing)

## STATEMENTS



Dr. Silvius Grobosch  
Mitglied des geschäftsführenden  
Bundesvorstandes des BME e.V.

*Die Digitalisierung fordert alle Bereiche der Wirtschaft heraus und führt zu einem gravierenden Strukturwandel. Das Internet der Dinge ermöglicht völlig neue Geschäftsmodelle und wird zum Katalysator für zukunftsweisende Innovationen. Darüber hinaus steht Industrie 4.0 für ein sich kontinuierlich wandelndes Beschaffungsportfolio und die zunehmende Vernetzung aller Glieder einer Lieferkette. Es sorgt gleichzeitig für die Echtzeitverfügbarkeit von Daten. All diese Entwicklungen bedeuten für die Unternehmen Chance und Risiko zugleich. Vor allem mittelständische Betriebe tun sich mit der Nutzung digitaler Prozesse im Geschäftsalltag noch schwer. Hier können Einkauf und IT gemeinsam helfen, der Digitalisierung auch in diesen Firmen zum Durchbruch zu verhelfen. Angesichts dieser gewaltigen Herausforderungen wird Ihnen unsere Fachtagung IT-SOURCING 2017 zielgerichtet die notwendigen Technologien, Strukturen und Arbeitsmethoden aufzeigen, um brachliegendes Innovationspotenzial für sich auszunutzen und das Abstraktum Digitalisierung in der Arbeitspraxis mit Leben füllen zu können.*



Wolfgang Storck  
Geschäftsführer  
VOICE – Bundesverband  
der IT-Anwender e.V.

*Wem gehört im Unternehmen die Deutungshoheit in Sachen Digitalisierung? Die Antwort lautet: Niemandem! Alle Beteiligten sollten inzwischen verstanden haben, dass Digitalisierung nur als gemeinsame Kraftanstrengung gelingen kann. Digitalisierung geht alle an, sie geschieht sehr schnell und noch weiß niemand genau, was er gewinnen oder verlieren kann. Die Digitalisierung erwächst ihren Kinderschuhen und damit rücken die Gestaltungsfragen in den Vordergrund. Differenzierend ist nicht mehr das „ob“, sondern das „wie gut“ – hier ist Digital Excellence gefragt. Diese kann aber nur durch eine gemeinsame Realisierung der Fachbereiche im Unternehmen und im Zusammenspiel mit dem Markt aus IT und Einkauf erwachsen. Auf unserer Fachtagung IT-SOURCING 2017 erhalten Sie Facheinblicke in die Gestaltung der Digitalisierung, vielfältige Lösungsansätze durch das Zusammenwirken mit Marktpartnern und das Heben von Potenzialen durch agiles Sourcing oder effizientes Lizenzmanagement.*

## VERANSTALTER UND KOOPERATIONSPARTNER



Der **Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)**, 1954 gegründet, ist Dienstleister für über 9.500 Einzel- und Firmenmitglieder, darunter Mittelständler sowie Top 200-Unternehmen in Deutschland. Der BME fördert als Netzwerkgestalter den Erfahrungsaustausch für Unternehmen und Wissenschaft, für die Beschaffungs- und für die Anbieterseite. Der Verband ist offen für alle Branchen, Unternehmenstypen und Sektoren (Industrie, Handel, Banken, Versicherungen, öffentliche Auftraggeber, Dienstleister etc.). Ziel des BME ist es, den Erfahrungsaustausch auf allen Gebieten der Materialwirtschaft, des Einkaufs und der Logistik zu fördern. Seinen Mitgliedern bietet der BME Know-how-Transfer und die wissenschaftliche Erarbeitung neuer Methoden und Verfahren. Darüber hinaus unterstützt der Verband seine Mitglieder bei der Erschließung neuer Märkte weltweit und gestaltet wirtschaftliche Prozesse und Entwicklungen mit.

Weitere Informationen unter [www.bme.de](http://www.bme.de)



**VOICE – der Bundesverband der IT-Anwender e.V.** – ist Interessenvertretung und Netzwerk in einem. Als Verband vertritt VOICE e.V. die Interessen der IT-Anwenderunternehmen in Deutschland und gibt ihnen gegenüber der Politik, den IT-Lösungsanbietern und in der Öffentlichkeit eine starke Stimme. Als Netzwerk bringt der Verband die CIOs führender Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen zusammen. Er bietet seinen Mitgliedern eine dynamische und kompetente Plattform für den fachlichen Austausch zwischen IT-Verantwortlichen und Entscheidungsträgern im Markt – in Formaten wie Round Tables und Workshops, aber auch virtuell auf einer dedizierten Online-Plattform.

Weitere Informationen unter [www.voice-ev.org](http://www.voice-ev.org)



## RÜCKBLICK 2016

Unter dem Motto „Intelligentes Sourcing als Basis für Operational Excellence“ trafen sich im vergangenen Jahr rund 200 Teilnehmer zum Kongress „IT-SOURCING – Einkauf meets IT“ und diskutierten „Best Practices im Sourcing von Soft- und Hardware“, „Rechtssichere Vertragsgestaltung“ und wichtige Elemente einer IT-Sourcing-Strategie. IT und Einkauf waren sich einig: Intelligentes Sourcing ist ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Operational Excellence!

## TEILNEHMERSTIMMEN ZUM KONGRESS

„Mehrwert durch viele Fachvorträge und Offline-Diskussionen“

„Gute Themenauswahl“

„Themen treffen exakt meine beruflichen Fragestellungen“

„Sehr viele gute Beispiele“

„Gute Teilnehmerzusammensetzung“

„Klares Profil, guter Themenmix“

„Viel Input und Networking“

## Was Ihnen die „IT-SOURCING 2017 – Einkauf meets IT“ bietet:

Die Agenda knüpft an das Vorjahresthema an: Operational Excellence ist die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung der Digitalisierung. Der Kongress fokussiert in diesem Jahr auf die Möglichkeiten, wie neue digitale Geschäftsmodelle erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden können. Auch hier müssen IT und Einkauf an einem Strang ziehen, damit diese Transformation gelingt. Im Kern der Veranstaltung stehen neben neuen Technologien und Projektmanagement-Methoden auch die notwendige Anpassung der Prozesse und Strukturen.

### Sie profitieren von:

- **Konsequenter Praxisorientierung:** Best Practices aus Mittelstand und Konzern
- **Nachhaltigkeit:** Digitale Dokumentation aller Veranstaltungsinhalte
- **Kommunikation:** Intensives Networking mit Fachkollegen und Fachexperten, Workshop, Round Tables und die Vorstellung von Technologien in Solution Foren
- **Innovation:** Eine Veranstaltung – damit Einkauf und IT Synergien schaffen

## MEDIENPARTNER



## BME-ANSPRECHPARTNER

### INHALTLICHE FRAGEN

Daniela Schulz  
Tel.: +49 69 30838-243  
E-Mail: daniela.schulz@bme.de

### ANMELDUNGEN

Jacqueline Berger  
Tel.: +49 69 30838-200  
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

### PARTNER/AUSSTELLER

Silva Certan-Mallmann  
Tel.: +49 69 30838-150  
E-Mail: silva.certan-mallmann@bme.de

Christoph Kunz  
Tel.: +49 69 30838-105  
E-Mail: christoph.kunz@bme.de



### MONTAG, 11. SEPTEMBER 2017

**08.30 Empfang und Check-in der Teilnehmer, Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung**

**09.30 Eröffnung der 3. IT-SOURCING – Einkauf meets IT**

Moderation: **Patrick Quellmalz**, Leiter Services VOICE e.V., Prokurist VOICE-CIO Service GmbH

**09.45 Die digitale Transformation als Change für Business und Organisation**

- Veränderungen der Geschäftsmodelle
- Digitalisierung versus Automatisierung
- Veränderungen in den Kanälen zum Kunden
- Steigende Erwartungen an die internen Prozesse
- Cloud Services: Erwartungen an den Einkauf

**Dr. Matthias Trabandt**, COO, Swiss Life Deutschland

**10.30 Digitalisierung ist nicht leicht gemacht – Herausforderungen für die IT in globalen Unternehmen**

- Effiziente Plattformen
- Das „digitale Zielbild“ als Orientierung
- Strukturierte unternehmensweite Roadmap
- Umsetzungsplan

**Dr. Bettina Uhlich**, CIO, Head of Global IT & Financial Services, Evonik Industries AG

**11.15 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung**

**11.45 Der Wandel des Marktes zu „digital“ – eine 360-Grad-Betrachtung der Folgen für den ICT-Einkauf**

- Neue Herausforderungen benötigen neue Organisationsstrukturen: Abkehr von klassischem Commodity-Denken und starren Strukturen
- Transformation des IT-Einkaufs und der Sourcing-Strategie: Fokus auf Innovation, Business Value, Geschwindigkeit und Kollaboration
- Neue Sourcingquellen/-netze: Start-ups, neue Make & Buy-Entscheidungen
- Neue Modelle der Performance-Messung
- Der Einkauf transformiert sich selbst: Arbeitsmethoden, Prozesse und Tools

**Sven Kaesser**, Vice President und Head of Information & Digitalisation Technology Procurement, Airbus

**12.30 Mittagessen und Networking im Rahmen der Fachausstellung**

#### Parallele Sessions

##### FACHFORUM 1

**Digitalisierung: Infrastruktur, Technologie und Strategie**

**14.00 Digital & IT Procurement @ Merck**

- Vom klassischen IT-Einkauf zum „Digital & IT“-Einkauf
- Umstrukturierung und Erweiterung der Einkaufskategorie IT
- Besondere Herausforderungen durch den Themenbereich „Digital“

**Sascha Herold**, Head of Digital & IT Procurement, Group Procurement | Digital & Information Technology, Merck KGaA

**14.50 Cybercrime: Herausforderung und Präventionsmaßnahmen für Unternehmen**

- Aktuelle und künftige Ausprägungen von Cybercrime – was kommt auf uns zu?
- Aktiv statt reaktiv: Präventionsmaßnahmen für Unternehmen in „digitalen Zeiten“
- Mögliche Reaktionsweisen, „wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist“

**Peter Vahrenhorst**, Kriminalhauptkommissar, Landeskriminalamt Nordrhein-Westfalen

##### FACHFORUM 2

**Herausforderungen im Software-Sourcing meistern**

**14.00 Cloud – Rechtsfragen zu Sourcing und Nutzung**

- Vertragsgestaltung und Haftung
- Migration und Exit
- Datenschutz und Zertifizierung
- Cyber Security – rechtliche Anforderungen

**Dr. Alexander Duisberg**, Partner, Bird & Bird LLP

**Software-Lizenzmanagement als Managed Service – ein Praxisbericht**

- Welche Aufgaben wurden ausgelagert – was verbleibt bei Amprion?
- Wie sind die Schnittstellen zum Managed Servicepartner gestaltet?
- Die ersten 100 Tage
- Wie geht's weiter?

**Tim Pautzke**, IT-Referent Lizenzmanagement, Amprion GmbH

##### WORKSHOP & ROUND TABLE

**Tools und Methoden für die Transformation in Einkauf und IT**

**14.00 Was ist Scrum? Grundlagen agiler Methoden für Projektmanagement und Einkauf**

- Agilität als Schlüssel für Digitalisierung
- Agile Methoden machen Komplexität beherrschbar – Übersicht agiler Methoden
- Grundzüge von Scrum und Kanban
- Agile Organisation – einfach machen!?

**Kristian Borkert**, Rechtsanwalt, Bartsch Rechtsanwälte PartG mbH

**WORKSHOP**

Bitte beachten Sie, dass für den Workshop eine Voranmeldung notwendig ist, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Sie erhalten eine verbindliche Anmeldebestätigung!



### 15.40 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung

### 16.15 Parallele Sessions

SOLUTION FORUM	FACHFORUM 2 Herausforderungen im Software-Sourcing meistern	WORKSHOP & ROUND TABLE Tools und Methoden für die Transformation in Einkauf & IT	ROUND TABLE
<p><b>Software Escrow 2.0? Right-to-exist der Quellcodehinterlegung in Zeiten der Cloud</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Return on Investment (ROI) und Total Cost of Ownership (TCO) – ganzheitliche Betrachtung von Escrow für geschäftskritische Software</li> <li>Wie vollumfänglich (ver-)sichert Escrow meine Risiken? Technische Verifizierung des Quellcodes, kurze rechtliche Einordnung und jüngere Gerichtsentscheidungen z.B. zu Gebrauchtssoftware</li> <li>Neue Herausgabegründe neben der klassischen Insolvenz</li> <li>(Wie) Funktioniert Software Escrow in der Cloud?</li> </ul> <p><b>Erich Mario Thoma</b>, Verwaltungsrat der Deposix Suisse AG <b>Stephan Peters</b>, Geschäftsführer, Deposix Software Escrow GmbH</p>	<p><b>RAPID PoC: Ein alternatives Konzept zur beschleunigten Auswahl von Software</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Die Herausforderung: Kein konzernweites Lizenzmanagement und komplexe Strukturen</li> <li>Das Ziel: Schnell und effektiv eine Software für das Lizenzmanagement finden</li> <li>Das Vorgehen: Projektverantwortung definieren, Marktanalyse und Ausschreibung mit detailliertem Kriterienkatalog, Auswahl für den RAPID PoC</li> <li>Der RAPID PoC: Prinzip, Kriterien und Durchführung</li> </ul> <p><b>Alf Krug</b>, Leiter IT-Einkauf, Otto GmbH &amp; Co. KG</p>	<p><b>Wie sich der IT-Einkauf mehr Gehör beim Management verschaffen kann</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reaktion des Einkaufs auf die digitale Agenda der Unternehmen?</li> <li>Erwiderung des Einkaufs auf die zunehmende Geschwindigkeit der Veränderung und die Komplexität der Lösungen</li> <li>Pro-aktive Mitgestaltung von Lösungen durch den Einkauf in der Yuca-World – Welche Typen sind im Einkauf gefragt?</li> </ul> <p><b>Dr. Heinz Schäffer</b>, Leiter IT-Einkauf, W&amp;W Service GmbH</p>	<p><b>Das IT-Procurement der Zukunft: Freiräume für Innovationen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Das Potenzial von Software Asset Management</li> <li>Wie verbessert man das „end-to-end“-Prozessverständnis?</li> <li>Ganzheitliche Sicht, Optimierung und Reduktion des Softwareportfolios</li> </ul> <p><b>Timo Gemen</b>, Major Account Manager, Flexera Software <b>Dr. Josef Breitenlechner</b>, Head Software Portfolio Management, SoftwareONE Deutschland GmbH</p>

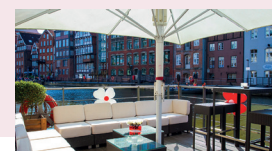
### 17.05 Parallele Sessions

<p><b>Kosteneinsparung durch den Einsatz interaktiver Kommunikations- und Kollaborationslösungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vorteile von interaktiven Lösungen</li> <li>Die Hersteller im Überblick und Vergleich</li> <li>Kostenvorteile durch Unified Communication &amp; Collaboration</li> </ul> <p><b>Bastian Braun</b>, Business Unit Manager Unified Communication &amp; Collaboration, DataVision Deutschland GmbH</p>	<p><b>Neue Warengruppenstrategie im Software-Sourcing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Herausforderungen beim Software-Einkauf</li> <li>Lieferantenmanagement auf Basis der Portfoliomethode</li> <li>Kunden- und Kostenmanagement</li> </ul> <p><b>Christian Kibies</b>, Strategischer Einkauf, DZ BANK AG <b>Albrecht Öhring</b>, Geschäftsführer, Öhring und Kollegen Unternehmensberatung GmbH</p>	<p><b>Der Einkauf in der Digital Value Economy: Forward Sourcing durch strategische und taktische Partnerschaften</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Strategische Gestaltung der Digital Roadmap durch den Einkauf</li> <li>Etablierung von neuen Sourcing-Ansätzen durch strategische und taktische Partnerschaften mit Start-ups und etablierten IT-Providern</li> <li>Impulsvortrag gefolgt von einem interaktiven Rollenspiel im Spannungsfeld zwischen IT, Fachbereich, Zulieferern, Start-ups und Einkauf im Workshop-Format</li> </ul> <p><b>Dr. Engelbert Wimmer</b>, CEO, e&amp;Co. AG</p>	<p><b>Cloud-Management – Herausforderungen und Lösungsansätze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cloud Compliance</li> <li>Cloud Consumption Management</li> </ul> <p><b>Elisa Frik</b>, PyraCloud DACH Lead, SoftwareONE Deutschland GmbH <b>Marc Hennemann</b>, Team Lead - Asset Management, SoftwareONE Deutschland GmbH</p>
<p><b>Erfolgsperspektive – Augmented Reality für Unternehmen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Virtual Reality versus Augmented Reality</li> <li>Mögliche Einsatzgebiete</li> <li>Chancen und Risiken</li> </ul> <p><b>Petra Kren</b>, Channel Marketing Managerin B2B, Epson Deutschland GmbH</p>			

### 18.00 Ende des ersten Kongresstages

### 19.30 Get Together im CREMON am Nikolaifleet

In zwangloser, kommunikativer Atmosphäre bieten wir Ihnen die Gelegenheit, den ersten Kongresstag entspannt ausklingen zu lassen! Nutzen Sie die Möglichkeit zum informellen Austausch mit Fachkollegen und Experten.





### DIENSTAG, 12. SEPTEMBER 2017

#### 08.30 Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung

##### Parallele Sessions

##### FACHFORUM 3

##### Services und Lieferantenmanagement

09.00

##### Strategisches IT-Lieferantenmanagement und Vertragsgestaltung bei globalen Lieferanten

- Definition, Ziele und Benefits eines globalen strategischen Lieferantenmanagements
- Lieferantensegmentierung
- Governance Prozess
- Gestaltung globaler IT-Verträge unter Berücksichtigung des strategischen Lieferantenmanagements

**Marc Jäger**, Manager, Global Sourcing ITS Infrastructure, Mondelez International

##### FACHFORUM 4

##### Steuerung & Organisation des agilen IT-Einkaufs

##### Wie der IT-Einkauf mehr strategische Durchschlagskraft erhält

- Grundsätze, Richtlinien und Strukturen als Ausgangspunkt
- Die Aufbauorganisation und die Notwendigkeit der Definition von klaren Rollen und Verantwortlichkeiten
- Stakeholdermanagement und seine Anforderungen.

**Katrin Thiele**, Cluster Manager IT, Procurement & Supply Management, thyssenkrupp AG

##### FACHFORUM 5

##### Recht im IT-Einkauf

##### Die aktuellen Regelungen zum Datenschutz und die EU-Datenschutzverordnung sowie deren Auswirkung

- Überblick über die für Unternehmen wichtigsten Änderungen der DSGVO und des deutschen Umsetzungsgesetzes
- Neuigkeiten bei Cloud-Leistungen wie SaaS
- Neue Anforderungen an den Einkauf von Software (data protection by default)
- Die neuen Regelungen zu Konsequenzen bei Verstößen

**Dr. Marc Hilber**, Partner und Rechtsanwalt, Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte

09.50

##### IT-Benchmarking – Balance zwischen Anspruch und Wirklichkeit

- IT-Benchmarking – Ziele und Standards (z.B. DIN SPEC Benchmarking von IT-Kosten)
- Vorgehensweise BME Benchmark „Einkauf von IT-Leistungen“ in Zusammenarbeit mit VOICE – Bundesverband der IT-Anwender e.V. und der microfin Unternehmensberatung
- Herausforderungen bei der Datensammlung
- Erkenntnisse für die Praxis

**Patrick Quellmalz**, Leiter Services, Prokurist VOICE-CIO Service GmbH

**Timm Scheibach**, Principal Consultant, microfin Unternehmensberatung GmbH

##### Purchase Digitalisation – Wie sich der IT-Einkauf an die neuen Herausforderungen anpassen muss

- Die Anforderungen der Digitalisierung an den IT-Einkauf: Standards, Compliance, Rahmenverträge...versus Agilität und schnelle Projekte?
- Neupositionierung des IT-Einkaufs: Vom Dienstleister zum Berater
- Prozesse, Verträge, Sourcingmodelle – neu aufstellen

**Florian Schröder**, Head of IS Commodity & Contract Management, Bombardier Transportation

##### Agile Projektverträge rechtssicher gestalten

- Rechtliche Einordnung von Scrum-Projekten
- Was ist der Agile Festpreis?
- Money for Nothing, Change for Free
- Best Practice bei der Vertragsgestaltung

**Kristian Borkert**, Rechtsanwalt, Bartsch Rechtsanwälte PartG mbH

#### 10.40 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung

11.10

##### Die Herausforderung: Multi-Sourcing im Zeitalter der Cloud

- Vom traditionellen Sourcing zur cloudbasierten Lösung
- Ist „as a Service“ die Antwort? Was funktioniert – und was nicht?
- Serviceintegration and Management (SIAM) als Schlüssel zum Erfolg

**Peter K. Albrecht**, Interims CIO, PKA-Advisory GmbH

##### Datenanalyse und Automatisierung – Potenziale im intelligenten IT-Einkauf

- Digitalisierung und Einkauf 4.0 steigern den Bedarf an strategischen Einkaufstools
- Business Intelligence verwandelt wachsende Datenmengen in wertvolle Informationen
- Welche Aufgaben können eRobots in naher Zukunft im Einkauf übernehmen?

**Prof. Dr. Wolfgang Bremer**, Technische Hochschule Nürnberg

##### Rechtliche Absicherung des IT-Outsourcings

- Welcher Vertrag passt zu meinem Unternehmen – Darstellung der gängigsten Vertragsmodelle im Markt
- Die vertragliche Absicherung der eingekauften Leistungen – Welche „Core-Regelungen“ sollen aus Einkaufssicht in jedem Fall im Outsourcing-Vertrag enthalten sein?
- „Pacta sunt servanda“ – versus Flexibilität des Vertrages: Wie können sich schnell ändernde Anforderungen an Inhalt und Umfang der Leistungen, an Technologien, Sicherheit und Gesetze umgesetzt werden?
- Anforderungen der „Compliance“ an die Vertragsinhalte

**Godehard Diep**, Rechtsanwalt, Diep Rechtsanwälte

**FACHFORUM 3****Services und Lieferantenmanagement**

12.00

**Gezieltes Lieferantenmanagement und Lieferantenentwicklung**

- Lieferantenmanagement bei Rohde & Schwarz – Historie und aktuelle Situation, „Go Live“-Bewertungstool im April 2017 und bisherige Erfahrungen
- Ermittelte KPIs (Rücklaufquote der Bewertungen, Performance der Top-Lieferanten, Volumen bei Top-Lieferanten usw.) und damit verbundene Maßnahmen
- Vorstellung des neu entwickelten Bewertungstools mit Live-Demo

**Gabriele Freilinger**, Strategic Buyer Software and Engineering Services, Rohde & Schwarz GmbH & Co. KG

**SOLUTION FORUM****Digitaler IT Sourcing Katalog – Grundlage für eine agile, effiziente und wirksame Beschaffung**

- Typische Herausforderungen und Handlungsfelder
  - Lösungskonzept
  - ISG4USource – Digitale Sourcing Lösung
- Harald Wolf**, Partner, Information Services Group Germany GmbH

**So optimieren Sie den Abschluss Ihrer Enterprise Agreements**

- Wie profitieren alle Stakeholder voneinander?
- Wie schaffen Sie Kostentransparenz in der bestehenden Infrastruktur?
- Wie optimieren Sie den Lizenzeneinsatz organisationsübergreifend?
- Wie unterstützen Sie das Change Management nach Abschluss des Vertrags?

**Johannes Biesing**, Head of Sales DACH & Account Management, Aspera GmbH

**Gerrit Gipmans**, Senior Service Architect, Aspera GmbH

**FACHFORUM 5****Recht im IT-Einkauf****Chancen des IT-Einkaufs im öffentlichen Vergaberecht?**

- Herausforderungen im Vergaberecht für den IT-Einkauf
- Eignungsprüfung für IT-Lieferanten
- Einbindung des Einkaufs
- Verhandlungsinstrumente im IT-Bereich

**Hans Jakob Strößenreuther**, Head of Procurement Information Systems and Telecommunication, Deutsche Bahn AG

**12.45 Mittagessen und Networking im Rahmen der Fachausstellung****Plenum**

Moderation: **Patrick Quellmalz**, Leiter Services VOICE e.V., Prokurist VOICE-CIO Service GmbH

**14.00 Digitalisierung im Mittelstand – Wie kann ich sie für mein Unternehmen nutzen?**

- Welche Chancen und Risiken verbergen sich dahinter für den Mittelstand?
- Vor welchen strategischen, organisatorischen und kulturellen Herausforderungen stehe ich?
- Wie kann ich die Digitalisierung in meinem Unternehmen vorantreiben?

**Dr. Matthias Behrens**, Interim Manager, z.Zt. CIO, Hermes Fulfilment GmbH

**14.45 Einkauf 2035: Trends und Technologien, die Sie nicht verpassen sollten**

- R.I.P. Procurement oder doch das Zentrum der Macht?
- Künstliche Intelligenz – Bedrohung oder Chance?
- Den Einkauf fit für die Zukunft machen

**PD Dr. habil. Heiko von der Gracht**, Zukunftsforscher, Lehrstuhl für SCM, Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg

**15.30 Resümee und Abschlussdiskussion****15.45 Good Bye!****Ausklang des Kongresses mit Kaffee im Rahmen der Fachausstellung****16.45 Ende der IT-SOURCING 2017 – Einkauf meets IT**



## EXKLUSIV-PARTNER

**Flexera Software** unterstützt Softwarehersteller und Anwenderunternehmen dabei, die Nutzung und Sicherheit von Software zu steigern und einen Mehrwert damit zu generieren. Unsere Lösungen für Softwarelizenzierung, Compliance, Cybersecurity und Installation gewährleisten kontinuierliche Compliance im Bereich der Lizenzierung und optimierte Softwareinvestitionen. Sie wappnen Geschäftsmodelle gegen die Risiken und Kosten einer sich ständig ändernden Technologie und machen Unternehmen zukunftsfähig. In mehr als 25 Jahren Marktführerschaft hat sich Flexera Software den Ruf einer bewährten und neutralen Quelle für Know-how und Fachkenntnisse erarbeitet. Über 80.000 Kunden vertrauen auf das Automatisierungspotenzial und die Intelligenz der Produkte.

### Flexera Software

Anton Hofmeier  
Highlight Towers, Mies-van-der-Rohe-Straße 8, 80807 München  
Tel.: +49 89 189174-396  
E-Mail: muenchen.office@flexerasoftware.com, www.flexerasoftware.de



Als führender globaler Anbieter von Dienstleistungen im Bereich Software Portfolio Management (SPM) fokussiert sich **SoftwareONE** auf Lösungen rund um Softwarelizenzierung, Beschaffung und Software Asset Management sowie auf technische und Cloud-Services. Zertifizierte Spezialisten unterstützen Sie umfassend beim optimalen und kosteneffizienten Management Ihrer Software-Assets. SoftwareONE schafft einzigartige Mehrwerte durch ein ganzheitlich ausgerichtetes Serviceangebot, abgestimmt auf die spezifischen Bedürfnisse Ihres Unternehmens. Durch die globale Präsenz in 115 Ländern und Partnerschaften mit den weltweit größten Softwareherstellern und einem gesamten Portfolio von über 9000 weiteren Herstellern garantiert Ihnen SoftwareONE eine optimale und nahtlose Unterstützung entlang des Software-Lifecycles.

### SoftwareONE Deutschland GmbH

Martin Modl  
Konrad-Zuse-Platz 2, 81829 München  
Tel.: +49 89 954762-0  
E-Mail: info.de@softwareone.com, www.softwareone.com/de-de



## PARTNER

**Aspera** ist der hochspezialisierte Lösungsanbieter für das Software-Lizenzmanagement. Hunderte Kunden setzen auf die Technologie von Aspera, darunter acht der Top Ten-DAX-Konzerne. Seit 2000 werden unser mehrfach ausgezeichnetes Tool SmartTrack, License Control for SAP und unsere Services bei namhaften Unternehmen aus allen bedeutenden Wirtschaftssegmenten in internationalen Projekten erfolgreich eingesetzt. Lizenzmanagement stellt einen hochkomplexen Querschnittsprozess dar. Das hat Aspera von Beginn an erkannt. Daher haben wir nicht nur das passende Tool entwickelt, sondern auch die Prozesse für die erfolgreiche Einführung. Aspera realisiert heute Projekte sowohl als Full-Service-Provider als auch in enger Kooperation mit Partnern.

### Aspera GmbH

Nina Jacobs  
Dennewartstraße 25-27, 52068 Aachen  
Tel.: +49 241 963-3292  
E-Mail: nina.jacobs@aspera.com, www.aspera.com



Seit 1985 berät **CCP** Unternehmen und öffentliche Einrichtungen zur Softwarelizenzierung und unterstützt diese dank umfangreicher SAM Services bei Einführung und Betrieb des Lizenzmanagements. Die Erfahrung aus erfolgreichen Projekten stellt sicher, dass SAM-Prozesse eingeführt werden und das passende SAM-Tool ausgewählt wird. Der CCP LiMa Connector erkennt Inventardaten hocheffizient und trägt so zur Optimierung des Softwareverbrauchs bei. Zudem lassen immer mehr Kunden ihr komplettes Lizenzmanagement durch CCP betreiben und nutzen die CCP License Library – ein umfassendes webbasiertes Nachschlagewerk für Lizenzierungsregeln inkl. Use Cases.

### CCP Software GmbH

Dr. Holger Hoheisel  
Rudolf-Breitscheid-Straße 1-5, 35037 Marburg  
Tel.: +49 6421 1701-37  
E-Mail: hhoheisel@ccpsoft.de, www.ccpsoft.de



**DataVision** ist das bundesweit agierende Unternehmen (8 Standorte) für Medien-/Konferenzraumtechnik. Durch die Mitgliedschaft im globalen Netzwerk „PSNI Global Alliance“ ist DataVision darüber hinaus auch Ansprechpartner für international tätige Unternehmen. Mit rund 8.000 Artikeln beinhaltet das Sortiment alles, was für die professionelle Ausstattung von Konferenzräumen benötigt wird. Mit klassischem IT-Sourcing bis hin zur Cloud-Videokonferenz besetzt DataVision in diesem Nischenmarkt mit einem Marktanteil von 10 % die Themenschwerpunkte, die für eine moderne Kommunikation und Collaboration eines Unternehmens in der Zukunft wegweisend sind.

### DataVision Deutschland GmbH

Jochen Roggenkämper  
Kappeler Straße 126, 40599 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 74 008-0  
E-Mail: info@datavision.net, www.datavision.net







## PARTNER

**Deposix** ist seit über 15 Jahren als international tätiger Escrow Agent/Treuhänder auf das professionelle Hinterlegen von Software-Quellcode und anderen Technologien bzw. anderem geistigen Eigentum (IP) und Daten spezialisiert. Wir bieten einen ganzheitlichen Escrow-Prozess inkl. Vertragsgestaltung, -management und regelmäßiger Aktualisierung der Hinterlegung. Deposix hebt sich mit der flexiblen und individuellen Vertragsgestaltung vom Wettbewerb ab. Wir führen technische Verifizierungen mit Gutachten durch und garantieren dadurch Qualität und Vollständigkeit.

### Deposix Software Escrow GmbH

Stephan Peters  
Innere Wiener Straße 11a, 81667 München  
Tel.: +49 89 1891255-0  
E-Mail: info@deposix.com, www.deposix.com



Die **e&Co. AG** steht für unternehmerische Management-Beratung mit Fokus auf komplexe Veränderungssituationen. Unter der Devise „enabling value“ entwickeln wir maßgeschneiderte IT-Sourcing-Lösungen – individuell, angemessen und nachhaltig. Das Ergebnis: Best-Fit-Sourcing für Ihr Unternehmen. Der Schlüssel dazu: ein Team umsetzungsstarker Unternehmer-Persönlichkeiten mit Charisma, Leidenschaft und Mut. Unser Beratungshaus unterhält mehrere Büros in Europa sowie eine Dependence in Südkorea.

### e&Co. AG

Tim Ehrich  
Hubertusstr. 50, 54439 Saarburg  
Tel.: +49 151 52742520  
E-Mail: tim.ehrich@eandco.com, www.eandco.com/it-sourcing



Die **EPSON Deutschland GmbH** ist ein führender Anbieter von Druckern, Scannern, Projektoren für Unternehmen, öffentliche Auftraggeber und Privatkunden. Speziell für Handel und Industrie bietet Epson Produkte und Lösungen für den Großformat-, Kassen-, Etiketten- und Ticketdruck. Die EPSON Deutschland GmbH wurde 1979 als Tochter der japanischen SEIKO EPSON CORPORATION gegründet. Das in Meerbusch ansässige Unternehmen beschäftigt über 200 Mitarbeiter und verantwortet die Vertriebsgebiete D A CH.

### EPSON Deutschland GmbH

Petra Kren  
Otto-Hahn-Straße 4, 40670 Meerbusch  
Tel.: +49 2159 538-1233  
E-Mail: petra.kren@epson.de, www.epson.de



**ISG** ist eines der führenden Marktforschungs- und Beratungshäuser im Informationstechnologie-Segment und verhilft weltweit mehr als 700 Kunden zu Operational Excellence. Kunden vertrauen der ausgewiesenen Expertise für innovative technologische Lösungen, der umfangreichsten Datenbasis in der Branche und der mehr als 50 Jahre umfassenden Erfahrung und weltweit führenden Position eines internationalen Informations- und Beratungsunternehmens.

### Information Services Group Germany GmbH

Kirsten van Laak  
The Squire 12, Am Flughafen, 60549 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 157 58274213  
E-Mail: kirsten.vanlaak@isg-one.com, www.isg-one.com/de



Die **Öhring und Kollegen Unternehmensberatung** hat sich auf die Themen Einkaufs- und Kostenmanagement im indirekten Bereich spezialisiert – mit besonderem Fokus auf IT-Warengruppen. Einkaufsmanagement: Einkaufsstrategie, -organisation, -prozesse, -tools, Lieferanten- und Warengruppenmanagement sowie Wertbeitragsmessung. Kostenmanagement: IT-Sachkosten-, Vertrags- und Lizenzoptimierung sowie IT-Outsourcing. Schwerpunkte: Software (SAP/Oracle), IT-Dienstleistung und Telekommunikation.

### Öhring und Kollegen Unternehmensberatung GmbH

Albrecht Öhring  
Textorstraße 66, 60594 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 9623-3003  
E-Mail: a.oehring@oehring-kollegen.de, www.oehring-kollegen.de



## AUSSTELLER

Als eigentümergeführte, unabhängige Beratung unterstützt **microfin** Unternehmen dabei, ihre strategischen Outsourcing- und IT-Kostenziele bestmöglich zu erreichen. Dabei kommt microfins Kunden nicht nur die langjährige Erfahrung aus zahlreichen Projekten zu Gute, sondern auch der Know-How-Mix aus Betriebswirten, Informatikern und Juristen.

### microfin Unternehmensberatung GmbH

Branimir Brodnik  
Kaiser-Friedrich-Promenade 12, 61348 Bad Homburg  
Tel.: +49 6172 17763-0  
E-Mail: info@microfin.de, www.microfin.de





So melden Sie sich an:

Fax: +49 69 30838-299 | Tel.: +49 69 30838-200 | [www.bme.de/it-sourcing](http://www.bme.de/it-sourcing)



**DIALOGPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME e.V. · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Sales

## INFORMATIONEN

### Veranstaltungstermin und -ort

11. – 12. September 2017

### Radisson Blu Hotel Hamburg

Marseiller Straße 2  
20355 Hamburg  
Tel.: +49 40 – 3 50 20  
Fax: +49 40 – 3 50 23 53 0  
E-Mail: [info.hamburg@radissonblu.com](mailto:info.hamburg@radissonblu.com)  
[www.radissonblu.de/hotel-hamburg](http://www.radissonblu.de/hotel-hamburg)  
EZ: ab 172,- € inkl. Frühstück,  
abrufbar bis 07.07.2017,  
danach Preis und Verfügbarkeit auf Anfrage

Bitte beachten Sie, dass Sie die Zimmerreservierung bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vornehmen. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

### Teilnahmegebühr

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen 895,- € pro Person für VOICE-Mitglieder  
995,- € pro Person

Anbieter von IT-Leistungen und Produkten sowie Procurement-Berater  
1.995,- € pro Person für VOICE-Mitglieder  
2.095,- € pro Person

**Beachten Sie unsere einmaligen Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung: 50% für den zweiten Teilnehmer und der dritte Teilnehmer ist kostenfrei!**

\*Bitte beachten Sie, dass die Teilnahme von Anbietern von IT-Leistungen und -Produkten sowie Beratern geprüft wird.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:  
▪ Teilnahme an den Fachvorträgen  
▪ Veranstaltungsunterlagen (Download)  
▪ Mittagessen und Pausengetränke  
▪ Abendveranstaltung

### Anmeldebestätigung

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

### Referentenwechsel

Fällt ein Dozent wegen Krankheit oder aus sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann der Veranstalter, 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 50,- € 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 unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten.

255017041

Ja, ich nehme an der IT-Sourcing 2017 vom 11. – 12. September 2017 in Hamburg teil.

Für folgende Events ist eine **Voranmeldung** erforderlich. Bitte geben Sie für unsere Planung an:

**Workshop „Was ist Scrum?“ am 11. September, 14.00 Uhr**  ja  nein

**Get Together am 11. September, ab 19.30 Uhr**  ja  nein

Ich interessiere mich für eine Marketingplattform im Rahmen der IT-SOURCING 2017.  
Bitte informieren Sie mich unverbindlich.

### Teilnehmer 1:

Name  Vorname   
Position  Abteilung   
Telefon  Fax   
E-Mail

Ich bin VOICE-Mitglied.

### Teilnehmer 2:

Name  Vorname   
Position  Abteilung   
Telefon  Fax   
E-Mail

Ich bin VOICE-Mitglied.

Firma   
Straße/Postfach  PLZ/Ort   
Telefon Fax   
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung   
Straße/Postfach  PLZ/Ort

press1 KON-ITS

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: [www.bme.de/social](http://www.bme.de/social)

