IT-SOURCING 2018

Einkauf meets IT

03. – 04. SEPTEMBER 2018 | HAMBURG

SMARTE TOOLS & NEUE PROZESSE FÜR EINE ERFOLGREICHE DIGITALE ZUKUNFT

- Digitale Strukturen realisieren: Projekte, Procurement und IT miteinander verbinden
- Mitarbeiter/innen auf Agilität und zukünftige Aufgaben vorbereiten
- Neuausrichtung des strategischen IT-Supplier-Managements: Flexibel bleiben und Innovationen gemeinsam entwickeln
- Software Sourcing in der Cloud: Strategien und rechtliche Aspekte
- Blockchain, Machine Learning, Smart Contracts und Co.: Was kommt auf uns zu?
- Business Intelligence und Data Analytics im Procurement nutzen

EINE VERANSTALTUNG DES

bme verband
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

IN KOOPERATION MIT

VOICE CIO Bundesverband der IT-Anwender e.V.

www.bme.de/it-sourcing

MONTAG, 03. SEPTEMBER 2018

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

09.25 **Eröffnung der 4. IT-SOURCING – Einkauf meets IT**
Dr. Silvius Grobosch, Hauptgeschäftsführer, BME e.V.
Patrick Quellmalz, Leiter Services, Geschäftsführer VOICE-CIO Service GmbH

09.45 **Software Procurement at Zalando – a Holistic Approach to Connecting Projects, Procurement and Asset Management**
- Anforderungen an einen übergreifenden Beschaffungsprozess
- Best Practices aus einem ganzheitlichen Ansatz für die Softwarebeschaffung
- Einfluss auf das Sourcing und Einbettung in die IT-Strategie

Dr. Andreas Kaschig, Head of IT Procurement, Evaluation & Implementation, Zalando

10.15 **Die Cloud-Sourcing-Strategie bei Bilfinger**
- Zielbild
- Vorgehensmodell
- Lessons Learned

Helge-Karsten Lauterbach, CIO Bilfinger, Bilfinger Global IT GmbH

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

11.15 **Themenschwerpunkt: Den Weg der digitalen Transformation erfolgreich gestalten**

Einkauf 2.0 – Software Re-Harvesting als Teil der IT-Strategie
Alfred Girr, Head of Consulting EMEA, ReLicense AG

Demand Management in der digitalen Transformation
Halûk Sagol, Leiter Competence Center Digital Media, Marketing & IT, INVERTO GmbH

Dynamischer Bedarf an Cloud-Diensten als Herausforderung für den Einkauf
Marcus Schneider, Leiter Consulting, CCP Software GmbH

12.00 **Our journey – how we are going to be a business partner**
- "The need" of working together – to gain more results
- IT Procurement is more than a demand delivery machine
- Classic fields: contract management and spend control – now facing the digitalization!
- How to become a commercial partner
- In the middle of the changing process – our strengths: deliver the right insights, data and information
- First steps and results

Petra Zijlstra, General Manager IT Category CP Functions & Technology, Shell

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

14.15 **Einkauf in der VUCA-Welt – wenn dir das Leben Zitronen gibt, mache Limonade daraus: Erkenntnisse und Empfehlungen zum IT-Einkauf in Zeiten von Digitalisierung und Agilität**
- Einkauf in der VUCA-Welt: Survey-Ergebnisse „Agiler Einkauf – digitale Transformation"
- Warum der Einkauf VUCA (oft) nicht mag
- Limonade – süß – sauer
- Empfehlungen als Konzentrat

Prof. Dr. Ayelt Komus, Hochschule Koblenz

14.45 **Lock-in vermeiden – flexibel bleiben. Mit intelligenter Governance IT 4.0 beschaffen**
- Warum viele Industrie 4.0-Programme „behind expectations" bleiben
- Wie Standards gesetzt werden, die auch dann funktionieren, wenn sie jeder ignoriert
- Wie „Exception as a Service" ermöglicht werden kann
- Wie Lieferanten ersetzbar bleiben

Carsten Nazet, Head of IT Operations & Automation Sourcing, BuyIn GmbH

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

EINE VERANSTALTUNG DES BME verband Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

IN KOOPERATION MIT VOICE CIO Bundesverband der IT-Anwender e.V.

Parallele Sessions

	Raum Los Angeles: Vortragsreihe A Erfolgreiches Supplier Management	Raum Shanghai: Vortragsreihe B Neue Technologien im Unternehmen – wo liegt ihr Nutzen?	Raum Sao Paulo: Vortragsreihe C Aktuelle Fragen im Software-Sourcing	Raum Mexiko: Breakout-Session Vertiefen und diskutieren
16.00	**Strategisches Lieferantenmanagement im heterogenen Konzern – Innovation durch Dialog** ■ Die Rahmenbedingungen: Bertelsmann, ein heterogener Konzern ■ Bertelsmann Corporate IT und Corporate IT Sourcing: Category Teams, heterogene Teams und ihre Anforderungen ■ Prozess Source-to-Contract als Rahmen mit dem Schwerpunkt Lieferantenentwicklung ■ Die drei Bausteine der Lieferantenentwicklung: Lieferanten Survey, Supplier Dialog, Innovative Lösungen zur Lieferantenbewertung ■ Ausblick und nächste Schritte auf dem Weg zur Professionalisierung des Lieferantenmanagements **Sebastian Michel-Wildner,** Senior Director Category Manager Communication, Corporate IT Sourcing, Bertelsmann SE & Co. KGaA	**ROUND TABLE: Von Transparenz zur Transformation – das Ende von Silo-Denken** **Sebastian Ratzinger,** Strategic Growth Account Executive, Celonis SE	**Wie verändern SaaS-Lösungen die Beschaffung und das Management der eingesetzten Software?** ■ Cloud und SaaS-Lösungen im Besonderen verändern die IT-Landschaft ■ Neue Herausforderungen durch den Umgang mit SaaS-Lösungen für den Einkauf ■ Neue Vertragsformen zu Ihren Gunsten optimieren **Christian Walter,** IT-Manager, ALDI International Services GmbH & Co. oHG **Johannes Biesing,** Head of Sales DACH, Aspera GmbH	**ROUND TABLE: Einkauf in der VUCA-Welt – wenn Dir das Leben Zitronen gibt, mache Limonade daraus** ■ Komplex oder nur kompliziert: Mit der Stacey-Matrix den sinnvollen Verhandlungsansatz besser verstehen ■ Management im Komplexen: Abschied von der Steuerungsillusion ■ Chancen nutzen: Beispiel „PMO as a Service", „PO as a Service" ■ Agilität und digitale Transformation in den Einkauf hineintragen ■ Anfangen – auf dem Weg zum „Einkauf auf Augenhöhe" in der VUCA-Welt **Prof. Dr. Ayelt Komus,** Hochschule Koblenz
	Wechselpause			
16.45	**Outsourcing Second Generation – vom RFP zum Betrieb mit einem indischen Serviceprovider** ■ RFP und Lieferantenselektion ■ Scope/Lesson Learned beim ersten Outsourcing ■ Verhandlungen und Transition ■ Change Management in Procurement und IT **Klaus Linderich,** Head of Procurement, Techem Energy Services GmbH	**Blockchain, Machine Learning, Smart Contracts und Co.: Was kommt auf uns zu? – ein Überblick** ■ Diese Schlagwörter sind in aller Munde – aber was bedeuten die Technologien für die Unternehmen? ■ Wo liegen die Anwendungsfelder in der nahen Zukunft? **Patrick Quellmalz,** Geschäftsführer VOICE-CIO Service GmbH	**Erfolgreicher Roll-out einer Lizenzmanagement-Lösung in der TUI Group** ■ TUI Group: Wo kommen wir her – wo wollen wir hin? ■ Definition und Planung: Product & Vendor Scope, Tools, Business Case etc. ■ Execution: Organisatorisches, Strategic Group Licence Management ■ Erkenntnisse: Lessons learned & Quick Wins **Uwe Lehmann,** Licence Manager, Service Standards & Quality, Infrastructure Management & Service Delivery, TUI Group	**ROUND TABLE: Lock-in vermeiden – flexibel bleiben in der Praxis** ■ Verhandlungen führen und protokollieren ■ Die Menge nötiger Kompromisse reduzieren ■ Verhandlungen beschleunigen ■ Procurement als Co-Architekt der IT-Lösungen ■ Zukünftige Handlungsfreiheiten maximieren **Carsten Nazet,** Head of IT Operations & Automation Sourcing, BuyIn GmbH

17.30 **Ende des ersten Kongresstages**

19.00 **Get Together im BeachClub STRAND PAULI**

Lassen Sie den ersten Kongresstag in der zwanglosen, kommunikativen Atmosphäre eines BeachClubs ausklingen und genießen Sie ein BBQ am Strand von Sankt Pauli. Nutzen Sie die Möglichkeit zum informellen Austausch mit Kollegen und Fachexperten.

DIENSTAG, 04. SEPTEMBER 2018

08.30 **Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung**

Willkommen zu unseren Morning Specials

Parallele Sessions

	Raum Los Angeles: Vortragsreihe A: MORNING SPECIAL Digitalisierung des Einkaufs	Raum Shanghai: Vortragsreihe B: MORNING SPECIAL Updates zur aktuellen Rechtslage
08.45	**Reporting meets Artifical Intelligence – digitale Transformation mit Business Intelligence im Einkauf** ■ Create Business Value oder von Entscheidungen durch Menschen und Maschinen ■ Wie kommen wir von Geschäftsprozessen zu Business-Intelligence-Produkten? ■ BI-Produktentwicklung in cross-funktionalen Teams aus Einkauf und IT ■ Wie schaut's denn nun aus? Use Cases im Category Management **Dr. Ulrik Genschmer,** Abteilungsleiter BI Insights & Performance Management, OTTO GmbH & Co KG.	**Rechtliche Gestaltung von Softwareprojekten** ■ Projektverlauf ■ Bedarfsplanung ■ Ausschreibung ■ Vertragsgestaltung ■ Folgeverträge **Dr. Angela Busche,** LL.M, Rechtsanwältin, Partner, OPPENHOFF & PARTNER

09.45 **Themenschwerpunkt: IT-Sourcing – kosteneffektiv ... und nachhaltig!**

Workplace as a Service – nachhaltig mieten!
Senadin Bjelic, Business Development Manager, Trading Point GmbH

Cloud Migration Framework – Best Practices
Sascha Grobe, Head of Business Development, PlusServer GmbH

10.15 **Vendor Scouting – wie trennt man die Spreu vom Weizen?**
- Schaffung eines echten Mehrwerts im Beschaffungsprozess des IT Procurement
- Wie finde ich echte „Hidden Champions"
- Neue Ideen und Partner in digitalen Strukturen finden

Ralf Rinsch, Team Lead Contract Administration & Resource Management, IT Infrastructure and Provider Management, RWE Supply & Trading GmbH

10.45 **Kaffeepause im Rahmen der Fachausstellung**

11.15 **Die „Tech-Kurve" ändert sich ständig – behalten Sie den Überblick: Digitale Trends und Technologien – Impulsgeber für Veränderungen**
- Die Flughöhe festlegen – Megatrends oder Bits & Bytes
- Trends und Technologien: Identifizieren, beleuchten, bewerten und empfehlen
- Mit welchen digitalen Trends und Technologien werden Prozesse im Einkauf smarter?

Alexander Raimer, Director Digital Transformation, Corporate Regulation Management, Infineon Technologies AG

11.45 **Mitarbeiter/innen auf Agilität und zukünftige Aufgaben vorbereiten**
- Agilität beginnt im Kopf: Wie erreicht man, dass im Wandel zum agilen Arbeiten die Mitarbeiter „mitmachen" und Agilität als Chance verstehen?
- Agilität und Innovation brauchen Kultur und geteilte Werte
- Coffee Talk, Dialog, Ge(h)spräche & Co.: Erfahrung mit neuen Kommunikationsmethoden
- Einfach mal machen (lassen) – „Frei"-Räume, Methoden, Handwerkszeug und Spielfelder
- Stärkung des Wir-Gefühls über Kultur und geteilte Werte

Kim Kuhlen, Leitung Konzerneinkauf, R+V Allgemeine Versicherung AG
Stefanie Fichtelmann, Methoden/Tools, R+V Allgemeine Versicherung AG

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

Parallele Sessions

	Raum Los Angeles: Vortragsreihe A Digitalisierung des (IT-)Procurement	Raum Shanghai: Vortragsreihe B Fokus: Recht
14.00	**Breitenwirkung der digitalen Transformation – die Umsetzung erfolgt nicht punktuell** ■ Warum Datenqualität ein Gütesiegel benötigt: Wie können wir Datenqualität kategorisieren und erhöhen? ■ Organisatorisch notwendige Änderungen: Veränderte Schnittstellen, Zusammenarbeit Mensch und Maschine als „new normal" und warum der Einkauf mehr Nicht-Einkäufer benötigt ■ Die Bedeutung des Eco-Systems **Alexander Raimer,** Director Digital Transformation, Corporate Regulation Management, Infineon Technologies AG	**DSGVO-Compliance – aktuelle Herausforderungen und erste Erfahrungen** ■ Praktische Umsetzung der neuen Anforderungen ■ Folgenabschätzung und Verfahrensverzeichnisse ■ Umgang mit Betroffenenrechten ■ Datensicherheit und Datenpannen **Dr. Henriette Picot,** Partner, Bird & Bird LLP
	Wechselpause	
14.45	**Digitalization Partnerships in Procurement** ■ Procurement & digitalization ■ Internal & external partnerships **Yvonne Ietia,** Procurement Specialist, Strategic Procurement/Process & Methods, Stabilus GmbH	**Sourcing aus der Cloud – Strategie und Vertragsgestaltung** ■ Welches Angebot wählen? – Sind nationale/EU-weite Angebote rechtlich vorteilhaft? ■ Datenschutz und Zertifizierung in der Cloud ■ Exit und Migration **Dr. Alexander Duisberg,** Partner, Bird & Bird LLP

15.45 **Digitalisierung, Demografie, Vielfalt, Wertewandel – die Zukunft ist nicht mehr die Verlängerung der Vergangenheit!**
- Die Digitalisierung wird nur gelingen, wenn alle eingebunden sind – auch die Älteren!
- Die Zukunft ist geprägt von Vielfalt, Heterogenität der Lebenswelten und einem starken Wertewandel
- Wir brauchen jedes Talent! Die Währung der Vergangenheit sind Arbeitsplätze – die Währung der Zukunft Fachkräfte
- Die Arbeitswelt muss sich an die Lebenswelt anpassen
- Die Führungskräfte in jedem Unternehmen sind gefordert

Dr. Winfried Kösters, Freiberuflicher Journalist und Publizist

16.30 **Good Bye!**
Ausklang der IT-SOURCING 2018 mit Kaffee im Rahmen der Fachausstellung

16.45 **Ende der IT-SOURCING 2018 – Einkauf meets IT**

MEDIENPARTNER

DIGITAL BUSINESS CLOUD – GO DIGITAL – MAKE IT WORK!

e-commerce magazin – Geschäftserfolg im Internet

IT DIRECTOR – BUSINESS · PEOPLE · COMPANIES

it-daily.net – Das Online-Portal von ITmanagement & ITsecurity

BME-ANSPRECHPARTNER

INHALTLICHE FRAGEN
Daniela Schulz
Tel.: +49 6196 5828-243
E-Mail: daniela.schulz@bme.de

Anmeldungen
Jacqueline Berger
Tel.: +49 6196 5828-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

PARTNER/AUSSTELLER
Silva Certan-Mallmann
Tel.: +49 6196 5828-150
E-Mail: silva.certan-mallmann@bme.de

Christoph Kunz
Tel.: +49 6196 5828-105
E-Mail: christoph.kunz@bme.de

PARTNER

Aspera vereinfacht die Komplexität im Lizenzmanagement. Seit rund zwei Jahrzehnten unterstützen wir hunderte Organisationen sowie 15 der 30 größten DAX-Unternehmen dabei, die Kosten und Risiken ihrer IT-Landschaft zu bewerten. Unsere Lösungen umfassen alle wichtigen Hersteller, wie IBM, Microsoft, Oracle und SAP – für Desktops, Server, Cloud und mobile Anwendungen. Mit dem größten Inhouse-Expertenteam der Branche liefert Aspera Strategien für die Datenerhebung, einfache Systemintegration und einen kosteneffektiven Weg, Lizenzen zu kaufen, zu nutzen und zu optimieren.

Aspera GmbH
Ye-Sie Kim
Dennewartstraße 25-27, 52068 Aachen
Tel.: +49 241 963-1223
E-Mail: ye-sie.kim@aspera.com, www.aspera.com

Die **CCP Software GmbH** ist seit 1985 spezialisiert auf die Lizenzierung von Software für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Der selbstgesetzte Anspruch an höchste Qualität in der täglichen Arbeit begleitet CCP durch die vielen Jahre erfolgreicher Geschäftstätigkeit. Stetiges wirtschaftliches Wachstum verdeutlicht, dass Sie mit CCP einen besonders verlässlichen Partner an Ihrer Seite haben. Darüber hinaus erbringen wir in Beratungsprojekten zum Thema Lizenzmanagement vielfältige Leistungen für unsere Kunden.

CCP Software GmbH
Sonja Ochs
Rudolf-Breitscheid-Straße 1-5, 35037 Marburg
Tel.: +49 6421 17010
E-Mail: sales@ccpsoft.de, www.ccpsoft.de

Celonis ist der weltweit führende Anbieter von Process Mining. Die innovative Big-Data-Technologie nutzt die digitalen Spuren, die jede IT-gestützte Transaktion im Unternehmen hinterlässt und visualisiert die tatsächlich ablaufende Prozesskette in Echtzeit. Die entstehende Transparenz befähigt Kunden in mittlerweile über 25 Ländern, die eigenen Geschäftsprozesse zu analysieren und deren Effizienz zu maximieren. Neben dem Headquarter in München betreibt Celonis Büros in den USA und den Niederlanden.

Celonis GmbH
Theresienstraße 6, 80333 München
Tel.: +49 89 416159670
E-Mail: info@celonis.de, www.celonis.de

INVERTO ist als internationale Unternehmensberatung einer der führenden Spezialisten für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa. Das Leistungsangebot reicht von der Identifikation und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Prozessoptimierung über deren Umsetzung vor Ort bis zur Professionalisierung der gesamten Supply Chain. Als Tochter der Boston Consulting Group unterstützt INVERTO Unternehmen bei der Effizienzsteigerung und hilft wettbewerbsfähig zu bleiben.

INVERTO GmbH
Halûk Sagol
Lichtstraße 43i, 50825 Köln
Tel.: +49 221 485 687-0
E-Mail: haluk.sagol@inverto.com, www.inverto.com

Als führender deutscher Managed-Cloud-Anbieter unterstützt **PlusServer** Unternehmenskunden bei der Umsetzung digitaler Innovationen mit Hilfe flexibler Cloud-Lösungen. Dazu entwickelt und betreibt PlusServer als unabhängiger Cloud-Optimierer bedarfsgerechte Hybrid Clouds für seine Kunden. Diese können eine Private Cloud, die Public Clouds AWS oder Microsoft Azure oder auch dedizierte Setups beinhalten. Das Management der Infrastruktur durch PlusServer entlastet die IT-Abteilung des Kunden und sorgt für maximale Verfügbarkeit und Performance.

PlusServer GmbH
Sascha Grobe
Hohenzollernring 72, 50672 Köln
Tel.: +49 2203 1045 3500
E-Mail: beratung@plusserver.com, www.plusserver.com

ReLicense: Wir re-lizenzieren Software durch rechtskonforme Übertragungen zwischen Unternehmen. Wir bieten Unternehmen kostengünstige Lizenzen entsprechend ihrem tatsächlichen Bedarf und aktivieren Kapital, das in ungenutzter Software gebunden ist.

ReLicense AG
Peter Bück
Carl-Benz-Straße 5, 82266 Inning a. Ammersee
Tel.: +49 8143 9914-32
E-Mail: peter.ueck@relicense-ag.com, www.relicense.eu

Die **TRADING.POINT GmbH** ist ein erfahrenes IT-Systemhaus mit Sitz in Bielefeld und hat sich neben dem klassischen Leistungsspektrum eines Systemhauses als Spezialist für die Entwicklung zukunftsorientierter IT-Konzepte für Kommunen und mittelständische Unternehmen überregional einen Namen gemacht. TRADING.POINT bietet Lösungen aus allen Bereichen der IT wie Hardware, Software, Education, IT-Monitoring, Cloud/Hybrid Cloud, Web, Storage, Backup, Virtual Computing, Workplace as a Service u.v.m.

TRADING.POINT GmbH
Senadin Bjelic
Ziegelstraße 86, 33609 Bielefeld
Tel.: +49 521 938 489-32
E-Mail: s.bjelic@trading-point.net, www.trading-point.net

AUSSTELLER

Die **AfB gemeinnützige GmbH** bietet effektive und effiziente IT-Dienstleistungen, vor allem im Umgang mit gebrauchter IT-Hardware. 18 Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz bieten Rollout und Abholung von gebrauchten IT-Geräten, zertifizierte Datenlöschung, Dokumentation, Wiedervermarktung aufbereiteter Geräte sowie fachgerechte Entsorgung defekter Ware an. Durch Rückgabe der IT-Geräte entstehen Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung und die Umweltbelastung sinkt.

AfB gemeinnützige GmbH
Norbert Schindel
Ferdinand-Porsche-Straße 9, 76275 Ettlingen
Tel.: +49 7243 20000-130
E-Mail: norbert.schindel@afb-group.eu, www.afb-group.eu

Arrow bietet weltweit Services, die den kompletten Technologie-Lebenszyklus abdecken sowie Lösungen, die auf Datensicherheit, Umweltverantwortung, Prozesseffizienz und Wertschöpfung ausgerichtet sind. Mit spezialisierten Kompetenzen in den Bereichen Reverse-Logistik, IT-Asset-Management und Supply-Chain-Optimierung ermöglicht Arrow es Unternehmen, verborgene Werte in ihrer Technologie-Supply-Chain aufzudecken und die Nachhaltigkeit am Ende des Lebenszyklus von IT-Geräten zu erhöhen.

Arrow Electronics Inc.
Arne Krüger
Am Borsigturm 100, 13507 Berlin
Tel.: +49 151 2348 4956
E-Mail: arne.krueger@arrow.com, www.arrow.com/s-tech

microfin, die unabhängige Beratung für Sourcing Excellence, unterstützt Unternehmen, ihre Sourcing- und Kostenziele zu erreichen – sowohl in der traditionellen IT als auch in der digitalen Transformation. Als führender Sourcing-Experte, der hybride Services konzipiert, auswählt und integriert, bieten wir neben der Beratung auch Produkte und Seminare. Unsere Kunden profitieren nicht nur von unserer langjährigen Erfahrung, sondern auch vom Know-how-Mix unserer Informatiker, Juristen und Betriebswirte.

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

noventum: Seit 21 Jahren erfolgreich am Markt, unterstützen wir als IT Management Beratung unsere Kunden mit über 100 Mitarbeitern von der IT Strategie bis zur Umsetzung. Unsere Kunden schätzen unseren lösungsorientierten Pragmatismus, der immer das strategisches Ziel des Kunden im Auge behält. Seit vielen Jahren zählen wir, als mehrfach ausgezeichnete Beratung, zu den führenden Unternehmen im IT Sourcing Markt. Darüber hinaus haben wir eine Vielzahl von Cloud Projekten erfolgreich umgesetzt.

noventum consulting GmbH
Thomas Dengler
Münsterstraße 111, 48155 Münster
Tel.: +49 2506 9302-40
E-Mail: thomas.dengler@noventum.de, www.noventum.de

Das **Onventis Cloud Procurement Network** vernetzt B2B-Geschäftsprozesse von Einkäufern und Lieferanten – einfach und sicher. Der Cloud-Pionier Onventis ist auf ganzheitliche Einkaufsprozesse für den Mittelstand spezialisiert und steht für „Cloud Services Made in Germany". Weltweit wickeln rund 350.000 registrierte Nutzer mehr als 5,5 Milliarden Euro Einkaufsvolumen über das Onventis Beschaffungsnetzwerk ab. Die modularen E-Procurement Lösungen von Onventis wurden mit den BME-Gütesiegeln „Supplier Relationship Management" und „Mobile Procurement" ausgezeichnet.

Onventis GmbH
Mireille Röver
Gropiusplatz 10, 70563 Stuttgart
Tel.: +49 711 686875-75
E-Mail: m.roever@onventis.de, www.onventis.de

Die **task2vendor GmbH** bringt im Digital Sourcing Club die richtigen Gesprächspartner zu den Themen zusammen, die sie bewegen. In diskreter, digitaler Atmosphäre schafft sie alle notwendigen Rahmenbedingungen, um sich über das auszutauschen, was für den Job wirklich wichtig ist. Darüber hinaus bietet sie Firmen die Möglichkeit, eigene kommerzielle Communities aufzubauen, die sich auf Wunsch in den Digital Sourcing Club nahtlos integrieren.

TASK2VENDOR GMBH
Alexander Ockl
Josef-Schappe-Straße 21, 40882 Ratingen
Tel.: +49 2102 87633-0
E-Mail: info@task2vendor.de, www.task2vendor.de

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON

IndiTango
Dr. Holger Lüngen
Gänsemarkt 35, 20354 Hamburg
Tel.: +49 40 3680788-124
Mobil: +49 174 1941264
E-Mail: holger.luengen@inditango.com
www.inditango.com

Information Services Group Germany GmbH
Philipp Jaensch
Head of Marketing & Communications DACH
Tel.: +49 69 697 690 0
Mobil: +49 151 730 365 76
E-Mail: philipp.jaensch@isg-one.com
www.isg-one.com

MarkIT B2B GmbH
Jeremy Robinson
Country Manager
Horbeller Straße 31, 50858 Köln
Tel.: +49 221 177 35591
E-Mail: jeremy.robinson@markit.eu
www.markit.eu/de

ANMELDUNG

So melden Sie sich an:

Fax: +49 6196 5828 -299 | Tel.: +49 6196 5828-200 | www.bme.de/it-sourcing

DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME e.V. · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Internet

253018091

☐ **Ja, ich nehme an der IT-SOURCING 2018 vom 3. – 4. September 2018 in Hamburg teil.**

Ich nehme am Get Together am 3. September, ab 19.00 Uhr im BeachClub STRAND PAULI teil.

☐ ja ☐ nein

☐ Ich interessiere mich für eine Marketingplattform im Rahmen der IT-SOURCING 2018. 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	

KON-ITS

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

INFORMATIONEN

Veranstaltungstermin und -ort
03. – 04. September 2018

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
www.radissonblu.de/hotel-hamburg

Bitte nehmen Sie eine mögliche Zimmerreservierung unter dem Stichwort „BME" vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Teilnahmegebühren
Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen
1.195,- € pro Person
1.095,- € pro Person für VOICE-Mitglieder

Beachten Sie unsere einmaligen Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung: 50% für den zweiten Teilnehmer und der dritte Teilnehmer ist kostenfrei! Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater.

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

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 beigefügt.

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
Der Rücktritt von der Veranstaltung ist nur in Schriftform – auch per Telefax und E-Mail möglich. Der Rücktritt kann ohne Angabe von Gründen bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei erfolgen. Bei Rücktritt innerhalb von 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Stornierungsgebühr von 20 % des Veranstaltungspreises zurückerstattet. Erfolgt der Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Stornogebühren entstehen nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer in das Vertragsverhältnis eintritt. Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklärung fällt der volle Veranstaltungspreis an.

Datenschutz
Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz

AGB
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e.V., zu finden unter www.bme.de/agb

Änderungen vorbehalten