

# IT-SOURCING 2019

## Einkauf meets IT



09. – 10. SEPTEMBER 2019 | DÜSSELDORF

MITTEN IN DER TRANSFORMATION – ZUKUNFT AKTIV GESTALTEN

CHANGE

DIE JAHRESVERANSTALTUNG FÜR IT UND EINKAUF U. A. MIT FOLGENDEN THEMEN

- Die Transformation des IT-Einkaufs: Mit neuen Prozessen und Arbeitsformen den Change zum Business Partner schaffen
- Herausforderung Agilität: Projekte und Verträge meistern
- Was in der Zusammenarbeit mit Start-ups zu beachten ist
- Wechsel zu SAP S/4HANA – jetzt beginnen?
- Cloud, Lizenzen, Software Assets und Infrastruktur – das Rückgrat der Digitalisierung optimal managen und Wertschöpfung steigern
- Verändern mit Methode: Werkzeuge für das Change Management

EINE VERANSTALTUNG DES



IN KOOPERATION MIT



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

## STATEMENTS

**Dr. Silvius Grobosch**

Hauptgeschäftsführer  
Bundesverband Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

*Auch in der Beschaffung und der IT ist die digitale Transformation in vollem Gange. Sie führt dazu, dass alte Strukturen aufgebrochen oder ersetzt werden. Neue Anwendungen, künstliche Intelligenz und die Vernetzung aller Glieder sorgen für eine ungleich höhere Effizienz von Global Playern und KMU.*

*Ein Gedanke steht bei der digitalen Neuausrichtung im Vordergrund: Der „Shared-Intelligence-Ansatz“, das heißt das Sammeln, Analysieren und Teilen von Informationen und Einsichten mit den Business Partnern im Unternehmen. Sowohl der Einkauf als auch die IT können nicht nur darauf bedacht sein, sich agil aufzustellen und die eigenen Funktionen zu optimieren. Vielmehr gilt es für alle Entscheidungsträger ihr Augenmerk darauf zu richten, wie sämtliche Unternehmensbereiche interagieren und voneinander profitieren können.*

*Vor diesem Hintergrund wird Ihnen unsere Fachtagung IT-SOURCING 2019 die notwendigen Innovationen, Strukturen und Arbeitsmethoden aufzeigen, um den Transformationsprozess unternehmensintern zielgerichtet zu forcieren und brachliegendes Potenzial zukünftig bestmöglich aususchöpfen.*

**Wolfgang Storck**

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

*Beim B2B-Einkauf geht es im Kern immer darum, die geforderte Qualität zum bestmöglichen Preis zu bekommen. Beim IT-Einkauf umfasst Qualität traditionell Kriterien wie Fehlerfreiheit, Funktionalität, Verfügbarkeit und Widerstandsfähigkeit (Resilienz). Durch die Digitalisierung und die zunehmend nötig werdende Veränderungsgeschwindigkeit in den IT-Landschaften der Anwenderunternehmen beinhaltet der Qualitätsbegriff heute zusätzlich (schnelle) Veränderbarkeit, Integrierbarkeit bzw. Verbindbarkeit. Die Ausweitung der Definition gilt vor allem für Software und digitale Services und ist in der Cloud noch wichtiger als On-Premises.*

*Das bedeutet allerdings auch, dass Procurement – wie alle anderen Prozesse im Unternehmen – komplexer wird und sich im „Silo“ Einkauf nicht mehr allein bewältigen lässt. Stärker denn je ist Zusammenarbeit gefragt. Nur gemeinsam lassen sich alle Qualitätsziele zu einem zufriedenstellenden Preis erreichen. Und beim IT-Einkauf braucht es die Kollaboration von drei Seiten: Einkauf, IT und Fachbereich. Deshalb sind Veranstaltungen wie unsere Fachtagung IT-SOURCING 2019 so wichtig. Wir bringen alle involvierten Gruppen – IT, Einkauf und Fachabteilungen, aber auch Marktpartner – zusammen – konstruktiv, interaktiv, multiperspektivisch.*

## VERANSTALTER UND KOOPERATIONSPARTNER



Der **Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME)**, 1954 gegründet, ist Dienstleister für aktuell 9.750 Einzel- und Firmenmitglieder, darunter Mittelständler sowie die Top-200-Unternehmen in Deutschland. Der BME fördert als Netzwerkgestalter den Erfahrungsaustausch für Unternehmen und Wissenschaft, für die Beschaffungs- und 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.

[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.

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



## WARUM SIE DIE IT-SOURCING – EINKAUF MEETS IT – BESUCHEN SOLLTEN:

IT-SOURCING – Einkauf meets IT – diese Jahrestagung hat sich zum **führenden deutschsprachigen Event** für Fach- und Führungskräfte in IT und Einkauf entwickelt. Werden auch Sie Teil dieses Netzwerks!

„Die IT-SOURCING ist für mich eine der interessantesten Veranstaltungen des BME, da es hier rein um Themen meines Fachgebietes geht und ich mich jedes Mal qualifiziert mit Kollegen austauschen kann. Man stellt immer wieder – im positiven Sinne – fest, dass im Bereich IT-Einkauf alle mit ähnlichen Herausforderungen umgehen müssen.“

**Sebastian Michel-Wildner, Senior Director Category Manager Communication, Corporate IT Sourcing, Bertelsmann SE & Co. KG**

„Ein sehr besonderer Event – Einkäufer und IT-Experten auf einer Veranstaltung – bei der es darum geht, die Welt aus beiden Sichten zu begreifen und so Lösungen für beide Abteilungen zu schaffen. Die Agenda hat einen sehr pragmatischen Ansatz und ist nicht „high sophisticated“, sondern praxistauglich und größtenteils praxiserprobt. Aber es gibt auch genügend Raum und Möglichkeiten, die Sicht auf die Zukunft zu diskutieren: Digitalisierung, agile Vorhaben und deren einkäuferische Begleitung, die notwendige Entwicklung der Einkäufer und der Ausbau der Einkaufsfunktion im Unternehmen.“

**Dr. Heinz Schäffer, Leiter IT-Einkauf, W&W Service GmbH**

„Das IT-Sourcing ist immer komplexer geworden, weil es längst nicht mehr nur um die Anschaffung von Hard- und Software als Infrastruktur geht, sondern darum, die Voraussetzungen für weitere Digitalisierung zu schaffen und den Business-Erfolg maßgeblich mitzubestimmen. Einkäufer müssen also sicherstellen, dass neu zu beschaffende Produkte und Services auch agil und zukunftsfähig sind. Hier bietet der IT-SOURCING-Kongress des BME wertvolle Lösungsansätze und Informationen.“

**Halúk Sagol, Associate Director, INVERTO GmbH**

„Das Programm der IT-SOURCING spannt jedes Mal einen interessanten Bogen von Fachvorträgen aus Wissenschaft und Praxis zu den relevanten Zukunftsthemen im IT-Einkauf. Sehr nützlich sind auch die Best-Practice-Fallstudien aus Unternehmen, von denen die Teilnehmer auch kurzfristig in der Umsetzung profitieren können. Zuletzt schätze ich sehr die Gelegenheit zum persönlichen Austausch mit Verantwortlichen im IT-Providermanagement und die Erweiterung des persönlichen Netzwerks.“

**Prof. Dr. Wolfgang Bremer, Fakultät Informatik, Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm**

## FACTSHEET

- 20 Referenten aus der Praxis
- Alle Vortragsunterlagen zum Download
- Abendevent und Networking in den Design Offices Düsseldorf Kaiserteich inklusive
- 15 Partner und Aussteller vor Ort
- Networking mit über 100 Fachkollegen aus IT und Einkauf
- Event App: Auch vor Ort immer bestens informiert!

agile Verträge    Strategische Transformation    Start-up-Leistungen  
 Zusammenarbeit    Software    Cloud    SAP 4/HANA    wettbewerbsintensive Vergabe  
 Arbeitnehmerüberlassung    Lizenzen    IT-Einkauf    Agiler Preis?    Wertschöpfung  
 SAM    Digitale Projekte

## MEDIENPARTNER

INTERNET OF THINGS  
**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

### PARTNER UND AUSSTELLER

**Silva Certan-Mallmann**  
 Tel.: +49 173 211 82 01  
 E-Mail: silva.certan-mallmann@bme.de

### ANMELDUNGEN

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

**MONTAG, 09. SEPTEMBER 2019****08.30 Empfang und Check-in der Teilnehmer, Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung****09.30 Eröffnung der 5. IT-SOURCING – Einkauf meets IT**

Begrüßung der Teilnehmer durch VOICE e.V. und BME e.V.

**09.45 NextGenIT – what does the next IT generation look like?**

- IT und Business arbeiten integriert an der Digitalisierung der Wertschöpfungskette in agilen Organisationsformen
- Moderne IT-Organisation orientiert sich an End-to-End-Verantwortung für IT-Produkte – der CIO wird zum Produktmanager
- Standardisierte Kernprozesse im „Digital Core“ ermöglichen Flexibilität für „Leading Innovation“ für digitale Geschäfts- und Steuerungsmodelle

**Dr. Bettina Uhlich**, CIO, Head of Global IT, Evonik Industries AG**10.15 Wie IT und Einkauf heute und in Zukunft erfolgreich zusammenarbeiten können**

- Was der ITler grundsätzlich vom Einkauf wissen sollte – und umgekehrt
- Welche Art der Zusammenarbeit ist im Zeitalter der Digitalisierung notwendig?
- Welche Möglichkeiten einer erfolgreichen Mitarbeit gibt es?
- Effektives Handeln nach innen – und nach außen
- Gibt es Ziele und KPIs, die Procurement und CIO gemeinsam entwickeln können?
- Wie kann der Einkauf die IT optimal unterstützen, wie kann man den Einkauf frühzeitig ins Boot holen?

**Christoph Bäumer**, CPO, Bilfinger SE**10.45 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung****11.15 Agile und digitale Projekte erfolgreich umsetzen I****Agilität bedeutet nicht Beliebigkeit****Dr. Holger Längen**, IndiTango AG**End-to-End-Services for Your Digital Projects****Markus Bullinger**, Director Channel Sales Program, Arrow Electronics Inc.**11.45 IT-Sourcing – Digitalisierung als Chance zur Professionalisierung des Category Managements**

- Bertelsmann und Bertelsmann Group IT-Sourcing
- Der Category Team Approach „Collaboration is key“
- Weiterentwicklung des IT-Sourcing, die Digitalisierung als Schlüssel
- Ein Tool als Lösung? Anforderungen, Entwicklungen, Chancen
- Vorteile einer systemgestützten Standardisierung
- Das Category Management als Business Partner

**Dirk Kunz**, Head of Group IT Sourcing – Vice President Corporate Information Technology, Bertelsmann SE & Co. KGaA**12.15 Agile und digitale Projekte erfolgreich umsetzen II****Grundsteine für die Digitalisierung: Secure Hybrid-Cloud-Data-Center, Agile Delivery, Digital Customer Experience und Digital Workspaces****Dr. Carsten Stockmann**, Vorstand, SHE Informationstechnologie AG**Empower Your Procurement – KI as a Service****Carsten Hochschon**, Geschäftsführer, knooing GmbH**Ansgar Nast-Kolb**, Leiter/Head of Business IT Procurement, Uniper**12.45 Mittagessen und Networking im Rahmen der Fachausstellung****14.00 Efficient IT with Software Defined Methods**

- Taking the agility challenge
- Managing true IT requirements
- The infrastructure evolution and solution space
- Economic impact and efficiency of scale

**Frank Benke**, Head of IT, Hahn Group**14.45 Wettbewerbsintensive Vergabe von IT-Outsourcing-Projekten**

- Konzept der wettbewerbsintensiven Vergabemethode
- Funktionsübergreifende monetäre Bewertung der qualitativen Provider-Unterschiede
- Vergabebeispiel eines Outsourcing-Projekts
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung
- Bei welchen IT-Warengruppen ist die Methode anwendbar?

**Yuri Azbukin**, Head of IT-Procurement, Dräxlmaier Group**15.30 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung**



### Den Transformationsprozess ganzheitlich gestalten – vom Rahmen zur konkreten Aktion!

|       | Europasaal 1<br>Vortragsreihe A<br>Der Rahmen:<br>Transformation des Einkaufs + stabile Cloud  | Raum Bonn<br>Vortragsreihe B<br>Neue Horizonte und Fixpunkte: SAP/HANA und IT-Infrastruktur  | Raum Berlin<br>Vortragsreihe C<br>Get Agile! Verträge und Arbeitsweisen neu denken   | Raum Mailand<br>Round Table Session  |
|-------|--|--|--|--|
| 16.00 | <p><b>Die strategische Transformation des IT-Einkaufs bei der Helaba: eine agile Reise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Der Erfolgsfaktor Mensch</li> <li>Die agile Anpassung der Einkaufsprozesse inkl. neuer Einkaufssysteme</li> <li>Die Reise vom (operativen) Abwickler zum (strategischen) Business Partner</li> <li>Verbesserte Steuerung der Einkaufs-Transformation durch agiles Vorgehen</li> </ul> <p><b>Dr. Sebastian Fass,</b><br/>Head of IT-Procurement, Helaba</p> | <p><b>Strategische Einkaufs-Perspektiven für SAP S/4 HANA-Migrationsprojekte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Business Case: Warum überhaupt eine Migration?</li> <li>Greenfield vs. Brownfield (conversion)</li> <li>Prozessoptimierung</li> <li>Hosting: Make or Buy</li> <li>Lizenzkauf</li> <li>Umsetzung: Make or Buy und der „Einkauf“ eines Migrationspartners</li> <li>Erfahrungsbericht Konversionsprojekt: Project Scope und „Pain Points“</li> </ul> <p><b>Christian H. Grasz,</b> CIO, Knüppel Verpackung GmbH</p> | <p><b>Sourcing Agile – Steigerung von Agilität in der IT-Beschaffung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Warum klassische IT-Ausschreibungen nicht mehr funktionieren</li> <li>Sich häufig ändernde oder unklare fachliche Anforderungen: Wie eine agile IT-Beschaffung und agile Verträge Abhilfe schaffen können</li> <li>Durch agile Methoden die Dauer der Ausschreibung verkürzen und im Vertrag Flexibilität erhöhen</li> <li>Bessere Verträge: Vorvertragliche Unsicherheit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer reduzieren</li> </ul> <p><b>Daniel Gerster,</b><br/>Research Assistant, Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität St. Gallen</p> | <p><b>KI in der Realität – wie kann sie schon heute zur schnellen Automatisierung von Beschaffungsprozessen und gleichzeitigen Entlastung der IT beitragen?</b></p> <p><b>Reinald Schneller,</b><br/>Geschäftsführer, Netfira GmbH</p> |

### 5 Minuten Wechsellpase

|       |  |  |   |   |
|-------|--|--|---|---|
| 16.50 | <p><b>Cloud-Verträge: Risiken und Lösungsvorschläge zur erfolgreichen Kostenkontrolle in der Praxis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Meistern Sie aktuelle Herausforderungen von Softwareverträgen in der Cloud</li> <li>Managen Sie die Abhängigkeiten in heterogenen Unternehmensstrukturen</li> <li>Gestalten Sie technische, organisatorische und kaufmännische Maßnahmen effizient</li> <li>Optimieren Sie Ihre Einkaufsentscheidungen durch ein verbessertes Zusammenspiel von IT und Einkauf</li> </ul> <p><b>Uwe Lehmann,</b><br/>Licence Manager, TUI Group</p> | <p><b>Gebündeltes Outsourcing von Arbeitsplatz, Telefonie, Netz und Security – viele Vorteile und mehr Flexibilität</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organisation, Umsetzung und Kostenvorteile der gebündelten Vergabe von Infrastrukturleistungen – Best Practice</li> <li>Betrieb der dezentralen IT-Komponenten LAN, WAN, Unified Communication, Managed Desktop Services und Security durch einen externen Dienstleister – Struktur, Prozesse, Erfahrungen</li> <li>Nutzenbilanz der Zusammenarbeit mit dem Partner – Flexibilität, Dynamik, Risikobetrachtung, Regulatorik</li> </ul> <p><b>Alfred Leicht,</b><br/>Bereichsleiter IT, DZ Bank AG</p> | <p><b>Den Einkauf in der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen stärken – durch agile Arbeitsweisen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wo kommt Burda Procurement her und wo stehen wir heute in Bezug auf „Agilität“ und unsere agilen Werte?</li> <li>Wobei hilft uns Agilität in der Anforderungsanalyse und -beschreibung in der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen?</li> <li>Was sind unsere Learnings?</li> </ul> <p><b>Christian Humbold,</b><br/>Senior Procurement Manager Corporate Procurement, Burda Procurement GmbH</p> | <p><b>IT-Einkauf: Digitalisiert und wegrationalisiert?</b></p> <p><b>Wie werden Mitarbeiter von der digitalen Transformation überzeugt und wie können sie für neue Aufgaben qualifiziert werden?</b></p> <p><b>Prof. Dr. Wolfgang Bremer,</b><br/>Fakultät Informatik, Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm</p> |
|-------|--|--|---|---|

### 17.30 Ende des ersten Kongresstages

### 19.00 Get Together in den Design Offices Düsseldorf Kaiserteich

In zwangloser, kommunikativer Atmosphäre bieten wir Ihnen die Gelegenheit, den ersten Kongresstag in der einzigartigen **Eventlocation Design Offices Düsseldorf Kaiserteich** entspannt ausklingen zu lassen. Nutzen Sie die Möglichkeit zum informellen Networking!





### DIENSTAG, 10. SEPTEMBER 2019

#### 08.30 Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung

**Neue Wege entstehen beim Gehen!**

#### 09.00 1st steps@Beschaffung von Start-up-Leistungen: Erste Ansätze und Erfahrungen

- Die Strukturierung interner Bedarfe und Beschaffungsmarktpulse
- Ableitung und Bewertung verschiedener Herangehensweisen der Zusammenarbeit
- Identifikation und Diskussion Erfolg stiftender Schwerpunktthemen und Rollen

**Dr. Damir Budinscak**, Leiter Global Purchasing Category NPM Business Networks, Festo AG & Co. KG

#### 09.45 Wo steht KI aktuell in den Unternehmen? Ein kleiner (Markt-)Überblick

- Was wird schon umgesetzt und was ist in Zukunft denkbar?
- Wie entwickeln sich aktuell die IT-Budgets für KI?
- Wie sieht der Markt für KI aus? Gibt es „große Anbieter“? Wie ist die Anbieterlandschaft?
- Welche Preis- und Abrechnungsmodelle gibt es bei den Anbietern?
- Was Einkäufer und auch ITler im Sourcing beachten sollten, wenn sie ein KI-Projekt aufsetzen

**Jörg Bienert**, Vorstand, Bundesverband Künstliche Intelligenz e.V.

#### 10.15 Kosten und Konditionen im Blick behalten

**Gebrauchte Software – clever, sicher, rechtskonform**

**Stefan Buschkühler**, Director Business Development, Relicense AG

**Providermanagement – bei Risiken und Nebenwirkungen ...!**

**Marcus Schneider**, Leiter Consulting, CCP Software GmbH

**Mit Rate Card und Preismatrix zum passenden Preis – iteratives Management von dynamischen Konditionen**

**Halúk Sagol**, Associate Director und Leiter des Competence Centers Indirect Spend, INVERTO GmbH

**Ismail Akgün**, Senior Project Manager, INVERTO GmbH

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

#### Die stabile Basis: Software/Vertragsgestaltung/Rechtssicherheit

|              | <b>Europasaal 1</b><br><b>Vortragsreihe A</b><br><b>Software Sourcing</b>  | <b>Raum Bonn</b><br><b>Vortragsreihe B</b><br><b>Projekte, Provider und</b><br><b>Verträge managen</b>  | <b>Raum Berlin</b><br><b>Vortragsreihe C</b><br><b>Rechtssicher in Projekten</b><br><b>und Sourcing</b>   | <b>Raum Mailand</b><br><b>Round Table Session</b>  |
|--------------|--|---|---|--|
| <b>11.30</b> | <p><b>Die Wertschöpfung im Software-Lizenzmanagement mittels Reifegradanalyse steigern</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Die Aufstellung von SAM und Lizenzmanagement in der Schwarz Gruppe</li> <li>■ Gute Gründe für eine Reifegradanalyse im Bereich Software</li> <li>■ Was bei einer Reifegradanalyse zu beachten ist ...</li> <li>■ Erkenntnisse für das Management und das Sourcing – was sind die nächsten Schritte?</li> </ul> <p><b>Dr. Kewin Stöckigt</b>,<br/>Leiter IT-Beschaffung,<br/>Schwarz Beschaffung GmbH</p> | <p><b>Agile Projekte mit externen IT-Dienstleistern vertraglich vereinbaren</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Herausforderungen agiler IT-Projekte in Verträgen</li> <li>■ Agile Leistungsbeschreibung, Governance und SLAs</li> <li>■ Agiles Projekt = agiler Preis?</li> <li>■ Erfahrungsbericht</li> </ul> <p><b>Stephanie Grebner</b>,<br/>Head of IT Vendor Management, BSH Hausgeräte GmbH</p> | <p><b>Beschaffung externer Ressourcen mit und ohne AÜ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Abgrenzung Dienstvertrag, Werkvertrag und AÜG nach dem Gesetz und in der Praxis</li> <li>■ Projektplanung bei der Beschaffung externer Ressourcen</li> <li>■ Vertragsgestaltung bei der Beschaffung externer Ressourcen</li> <li>■ Die Umsetzung der Vorgaben in der Praxis</li> </ul> <p><b>Dr. Sabine von Oelffen</b>,<br/>Senior Associate, Osborne Clark</p> | <p><b>Der ökonomische Weg in die Cloud – wie Sie unabhängig von Ihrer Lizenzstrategie von gebrauchter Software profitieren können</b></p> <p><b>Lennart Martens</b>,<br/>Key Account Manager,<br/>PREO Software AG</p> |

5 Minuten Wechselfpause



|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <p><b>12.10</b></p> <p><b>Herausforderung: Die indirekte Nutzung von Software – was ist zu beachten?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aktuelles Beispiel: SAP</li> <li>■ Indirekte Nutzung: User Based versus Digital Access</li> <li>■ Das neue SAP-Modell zur indirekten Nutzung – ist es nachvollziehbar?</li> <li>■ Wie können Unternehmen damit umgehen?</li> </ul> <p><b>Referent in Absprache</b></p> | <p><b>International Aspects of IT Contracts and Sourcing? Pitfalls &amp; Risks</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Civil Law vs. Common Law dichotomy</li> <li>■ Liability issues in the drafting of IT sourcing contracts</li> <li>■ Enforcement issues</li> <li>■ Ordre Public cases and contractual interpretation in practice</li> </ul> <p><b>RA Ulrich Bäumer, LL.M.</b><br/>Partner, Osborne Clarke und Justiziar, VOICE e.V.</p> | <p><b>Rechtliche Kernfragen in der Zusammenarbeit mit Start-ups</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Formale Gestaltungsmöglichkeiten für die Kooperation</li> <li>■ Absicherung des eigenen Wettbewerbsvorteils – Zuordnung der IP an Ergebnissen</li> <li>– Exklusivitäten/Wettbewerbsverbote</li> <li>– Aufbau von Know-how im Unternehmen</li> <li>■ Orientierung an den eigenen strategischen Zielen</li> </ul> <p><b>Dr. Henriette Picot,</b><br/>Partner, Bird &amp; Bird LLP</p> | <p><b>Sourcing Special: IT-Sourcing in der Finanzdienstleister-Branche/Aktuelle Herausforderungen</b></p> |
|--|---|--|---|

**5 Minuten Wechselpause**

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
| <p><b>12.50</b></p> <p><b>Lizenzmanagement und Lizenzkauf – ein Statusbericht aus der Praxis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ SAM-Prozesse, Compliance, proaktives Lizenzmanagement – wohin geht die Reise?</li> <li>■ Aktuelle Herausforderungen im Lizenzmanagement (Cloud, Open Source, ...)</li> <li>■ Vertragsgestaltung – was geht?</li> <li>■ Tipps und Tricks für den Lizenzkauf</li> </ul> <p><b>Mag. Martin Löhmer,</b><br/>ARZ Allgemeines Rechenzentrum GmbH</p> | <p><b>IT-Verträge: Vertragsmanagement im Zuge der digitalen Transformation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Der Wandel im Vertragsmanagement</li> <li>■ Einflussfaktoren und Beteiligte im IT-Vertragsmanagement</li> <li>■ Konsequenzen für die zuständigen Verantwortlichen</li> <li>■ Anforderungen an Vertragsmanagement-Software-Anbieter (State of the Art)</li> </ul> <p><b>Geronimo Fritsch,</b><br/>Head of Contract Management, Balluff GmbH</p> | <p><b>Verträge über die Nutzung neuer Technologien – Herausforderungen und erste Erfahrungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Künstliche Intelligenz und Vertragsgestaltung – Einbindung von KI „as a service“</li> <li>– Haftungsfragen und Nutzungsrechte</li> <li>■ Blockchain – worauf kommt es an?</li> <li>– Smart Contracting über Distributed Ledgers</li> <li>– Datenschutz in der Blockchain</li> </ul> <p><b>Dr. Alexander Duisberg,</b><br/>Partner, Bird &amp; Bird LLP</p> | <p><b>Sourcing Special: IT-Sourcing in der Finanzdienstleister Branche/Aktuelle Herausforderungen</b></p> |
|--|--|--|---|

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

**Transformation mit Methode – Key Essentials im Change Management!**

**14.45 Interaktiver Einstieg in das Thema Change Management**

**15.00 Veränderungen im Unternehmen durch die erweiterte Digitalisierung technischer Anlagen – wie sich der Change in der Praxis umsetzen lässt**

- Was IIoT, Robotik, KI + Co. für die Entwicklung und den Betrieb technischer Anlagen bedeuten – und welche Potenziale, Herausforderungen und Risiken daraus entstehen
  - Wie muss sich das Unternehmen dafür verändern? Wie startet man den Change?
  - Wie lässt sich dieser Veränderungsprozess managen? Wo sind die Knackpunkte (Mitarbeiter, Kommunikation etc.)?
- Matthias Behrens,** Interim CIO/CTO und kooptiertes Mitglied des VOICE-Präsidiums

**15.30 Veränderungsprojekte erfolgreich managen**

- Am Anfang: Rahmenbedingungen, Auswirkungen und Nebeneffekte des geplanten Change analysieren
- Einen Change-Plan aufstellen
- Die Rolle der Kommunikation
- Umgang mit Widerständen

**16.30 Goodbye! Ausklang des Kongresses mit Kaffee im Rahmen der Fachausstellung und Ende der IT-SOURCING 2019**





## PARTNER

**Arrow Electronics, Inc.** entwickelt und integriert durch Arrow Global Services seit 25 Jahren Technologielösungen und hilft dabei, innovative Produkte schnell auf den Markt zu bringen. Die Services von Arrow unterstützen Sie dabei, Ihr Produkt zu entwerfen, herzustellen und zu managen – von der Idee, über die Entwicklung, den Prototypenbau bis hin zur Fertigung – und Managed Services während des gesamten Produktlebenszyklus und der verantwortungsvollen Rücknahme von gebrauchter IT-Hardware.

**Arrow Electronics Inc.**

Arne Krüger  
Frankfurter Straße 211, 63263 Neu-Isenburg  
Tel.: +49 (0)151 2348 4956  
E-Mail: arne.krueger@arrow.com, Internet: www.arrow.com/arrow-services



**Five Years Out**

**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**

Johannes Biesing  
Dennewartstraße 25-27, 52068 Aachen  
Tel.: +49 (0)241 963 1220  
E-Mail: johannes.biesing@aspera.com, Internet: 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 (0)6421 17010  
E-Mail: sales@ccpsoft.de, Internet: www.ccpsoft.de



**IndiTango** – unser Leitsatz ist: Die IT wie ein Unternehmen führen! Diesen Leitgedanken setzen wir seit unserer Gründung im Jahr 2001 systematisch und nachhaltig für unsere Kunden um. Dabei gilt es, Wirtschaftlichkeit und Verlässlichkeit der IT so zu steuern, dass die Geschäftsprozesse des Unternehmens den maximalen Nutzen aus der IT generieren. Dies erreichen wir durch die Optimierung der kaufmännischen Steuerung der IT mit TBM (Technology Business Management) und durch innovative Ansätze im IT-Einkauf.

**IndiTango AG**

Dr. Holger Lungen  
Gänsemarkt 35, 20354 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40 3680788 0, Fax: +49 (0)40 3680788 199  
E-Mail: holger.luengen@inditango.com, Internet: www.inditango.com



**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**

Haluk Sagol  
Lichtstraße 43i, 50825 Köln  
Tel.: +49 (0)221 485 687-0, Fax: +49 (0)221 485 687-140  
E-Mail: haluk.sagol@inverto.com, Internet: www.inverto.com



**Ivalua** ist die Plattform zur Stärkung der unternehmensweiten Beschaffung. Sie ist von Gartner und anderen Analysten als Leader anerkannt und mehr als 300 Unternehmen setzen die Source-to-Pay-Suite bereits weltweit ein. Mitarbeiter und Lieferanten arbeiten gerne mit Ivalua, denn die Plattform mit dem breiten und tiefgreifenden Funktionsumfang ist sehr benutzerfreundlich. Dies spiegelt sich in einer Kundenbindungsrate von über 98 Prozent wieder. Realize the possibilities at [www.ivalua.com](http://www.ivalua.com). Follow us @ivalua

**Ivalua Deutschland**

Andreas Ritter  
Dingolfer Straße 15, 81673 München  
Tel.: +49 (0)69 5050 2726 2  
E-Mail: info@ivalua.com, Internet: www.ivalua.com



**knooing** findet die optimale Lösung für Ihr individuelles Digitalisierungsprojekt. Wir übernehmen die Beratung, das Matching mit den Lösungen und stellen sicher, dass alle Ihre Anforderungen erfüllt werden. So können Sie Ihre Prozesse effizient optimieren und Kosten senken. Lösungsleistungen werden transparent und die Planung und Nachhaltigkeit Ihres Projekts dadurch verbessert. Testen Sie gerne unseren Service mit einer kostenlosen Erstanfrage!

**knooing GmbH**

Selina-Lena Wohlfart  
Claudius-Keller-Straße 3b, 81669 München  
Tel.: +49 (0)152 227 709 33, Fax: +49 (0)89 143 792 98  
E-Mail: selina.wohlfart@knooing.de, Internet: www.knooing.de



**Netfira** bietet eine innovative Softwarelösung, die alle operativen Abläufe automatisiert und dem Einkauf die Zeit verschafft, sich endlich auf die strategischen Tätigkeiten konzentrieren zu können. Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferavise, Rechnungen und andere Belege sowie Anhänge können mit Netfira digital übertragen, geprüft und automatisch erfasst werden. Die Lieferantenanbindung erfolgt in Minutenschnelle – einfach per App und mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz. Mit Netfira gelingt der unkomplizierte Einstieg in unternehmensübergreifende digitalisierte Belegflüsse und in den Einkauf der Zukunft!

**Netfira GmbH**

Reinald Schneller  
Altrottstraße 31, 69190 Walldorf  
Tel.: +49 (0)6227 899 4600-0  
E-Mail: info@netfira.com, Internet: www.netfira.de





Die **PREO Software AG** ist seit über 14 Jahren der sichere Anbieter für Gebrauchtsoftware in Europa. Neben dem An- und Verkauf von gebrauchter Software ist die Beratung bei der Lizenzoptimierung Kernkompetenz des Unternehmens. Die Sicherheit des Kunden steht für PREO an erster Stelle: Das Unternehmen zeichnet sich durch seine hohen Sicherheits- und Qualitätsstandards aus („Safe-3-System“). PREO bietet auditsichere Lizenzübertragungen durch vollumfassende Transparenz.

**PREO Software AG**

Lennart Martens  
Oelstorfer Landstraße 19, 21376 Salzhausen  
Tel.: +49 (0)4172 9886-15, Fax: +49 (0)4172 9886-11  
E-Mail: l.martens@preo-ag.com, Internet: www.preo-ag.com



Die **Ratiodata GmbH** zählt mit 1.200 Mitarbeitern an 12 Standorten und Außenstellen und einem Umsatz von rund 300 Mio. Euro zu den größten Systemhäusern und Dienstleistern für Bankentechnologie und Dokumenten-Digitalisierung in Deutschland. Über 45 Jahre u. a. spezialisiert auf IT-intensive und regulierte Branchen und Finanzdienstleister liefert sie zertifizierte Qualität mit einem Netz von 250 Servicetechnikern sowie 9 Kompetenzzentren für Digitalisierung, Managed Services, IMAC/R, Rollout und Reparatur.

**Ratiodata GmbH**

Dieter Lindner  
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt  
Tel.: +49 (0)69 38076-0, Fax: +49 (0)69 38076-2460  
E-Mail: info@ratiodata.de, Internet: www.ratiodata.de



**Relicense AG – Empowering Your Software Assets** Die 2008 gegründete Relicense AG ist einer der europaweit führenden Anbieter von gebrauchten Software-Lizenzen und berät Firmen bei ihrer SAM-Strategie. Auf die Übertragung von Volumenlizenzen im B2B-Markt konzentriert, sorgen unsere Teams am deutschen Hauptsitz in Inning am Ammersee und im europäischen Ausland dafür, dass Unternehmen durch den Einsatz gebrauchter oder den Verkauf nicht mehr benötigter Software finanzielle Vorteile realisieren können.

**Relicense AG**

Tobias Lander  
Carl-Benz-Straße 5, 82266 Inning am Ammersee  
Tel.: +49 (0)8143 99 14 66-10  
E-Mail: tobias.lander@relicense.com, Internet: www.relicense.com



EMPOWERING YOUR SOFTWARE ASSETS

Seit mehr als 30 Jahren konzipiert, entwickelt und betreibt die **SHE Informationstechnologie AG** mit über 200 Mitarbeitern an fünf Standorten in Deutschland und im EU-Ausland innovative, sichere IT-Anwendungen und Infrastrukturen für die Digitalisierung in Unternehmen. Der frühe Einsatz moderner IT ermöglicht den SHE-Kunden Wettbewerbsvorteile in ihren Märkten. Sie sind immer eine IT voraus.

**SHE Informationstechnologie AG**

Peter Dyrbusch  
Donnersbergweg 3, 67059 Ludwigshafen  
Tel.: +49 (0)621 5200-0, Fax: +49 (0)621 5200-558  
E-Mail: sales@she.net, Internet: www.she.net



## AUSSTELLER

**AfB – social and green IT** | AfB steht für Full-Service rund um gebrauchte Hardware. Als Europas größtes gemeinnütziges IT-Unternehmen ist AfB spezialisiert darauf, ausgemusterte IT- und Mobilgeräte von Unternehmen, Versicherungen, Banken und öffentlichen Einrichtungen zu übernehmen und dabei so viele Geräte wie möglich wieder zu vermarkten. Das zertifizierte und für sein ökologisches und soziales Engagement mehrfach ausgezeichnete Unternehmen garantiert professionelle Dienstleistungen nach höchsten Sicherheitsstandards von Abholung über Datenvernichtung bis zum Remarketing.

**AfB gemeinnützige GmbH**

Tobias Negwer  
Ferdinand-Porsche-Straße 13, 76275 Ettlingen  
Tel.: +49 (0)7243 20000-142  
E-Mail: tobias.negwer@afb-group.eu, Internet: www.afb-group.eu



**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 Knowhow-Mix unserer Informatiker, Juristen und Betriebswirte.

**microfin Unternehmensberatung GmbH**

Branimir Brodnik  
Kaiser-Friedrich-Promenade 12, 61348 Bad Homburg  
Tel.: +49 (0)6172 17763-0, Fax: +49 (0)6172 17763-200  
E-Mail: info@microfin.de, Internet: www.microfin.de



## MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON

**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, Internet: www.isg-one.com





So melden Sie sich an:

Fax: +49 6196 5828 -299 | E-Mail: [anmeldung@bme.de](mailto:anmeldung@bme.de) | [www.bme.de/it-sourcing](http://www.bme.de/it-sourcing)



**DIALOGPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

Internet

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



## INFORMATIONEN

**Veranstaltungstermin und -ort:**  
09. – 10. September 2019

**Radisson Blu Scandinavia Hotel Düsseldorf**  
Karl-Arnold-Platz 5  
40474 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 45530  
E-Mail: [info.dusseldorf@radissonblu.com](mailto:info.dusseldorf@radissonblu.com)  
[www.radissonblu.com/de/scandinaviahotel-duesseldorf](http://www.radissonblu.com/de/scandinaviahotel-duesseldorf)  
EZ: ab 119,- € inkl. Frühstück,  
abrufbar bis 08.08.2019,  
danach Preis und Verfügbarkeit auf Anfrage

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 1.295,- € pro Person  
1.195,- € pro Person für VOICE-Mitglieder

**Beachten Sie unsere einmaligen Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung: Der 2. und 3. Teilnehmer aus demselben Unternehmen erhalten jeweils 50 % Rabatt! Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns vorbehalten, die Teilnahme an der Veranstaltung zu prüfen.**

Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater  
2.595,- € pro Person  
2.495,- € 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 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**  
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 Teilnahmegebühr 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](http://www.bme.de/datenschutz)

**AGB**  
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e.V., zu finden unter [www.bme.de/aggb](http://www.bme.de/aggb)

Bildquelle: [istock.com/MicroStockHub](http://istock.com/MicroStockHub)  
Änderungen vorbehalten

253019091

Ja, ich nehme an der IT-SOURCING 2019 vom 9. – 10. September 2019 in Düsseldorf teil.

Ich nehme am Get Together am 9. September 2019 ab 19.00 Uhr in den Design Offices Düsseldorf Kaiserteich teil. **Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme am Get Together nur nach Voranmeldung möglich ist.**

Ja  Nein

Ich interessiere mich für eine Marketingplattform im Rahmen der IT-SOURCING 2019 und bitte um eine unverbindliche Kontaktaufnahme.

### Teilnehmer 1:

Name  Vorname   
Position  Abteilung   
Telefon   
E-Mail

Ich bin VOICE-Mitglied.

### Teilnehmer 2:

**-50%**

Name  Vorname   
Position  Abteilung   
Telefon   
E-Mail

Ich bin VOICE-Mitglied.

Firma   
Straße/Postfach  PLZ/Ort   
Telefon   
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung   
Straße/Postfach  PLZ/Ort

KON-ITS

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

