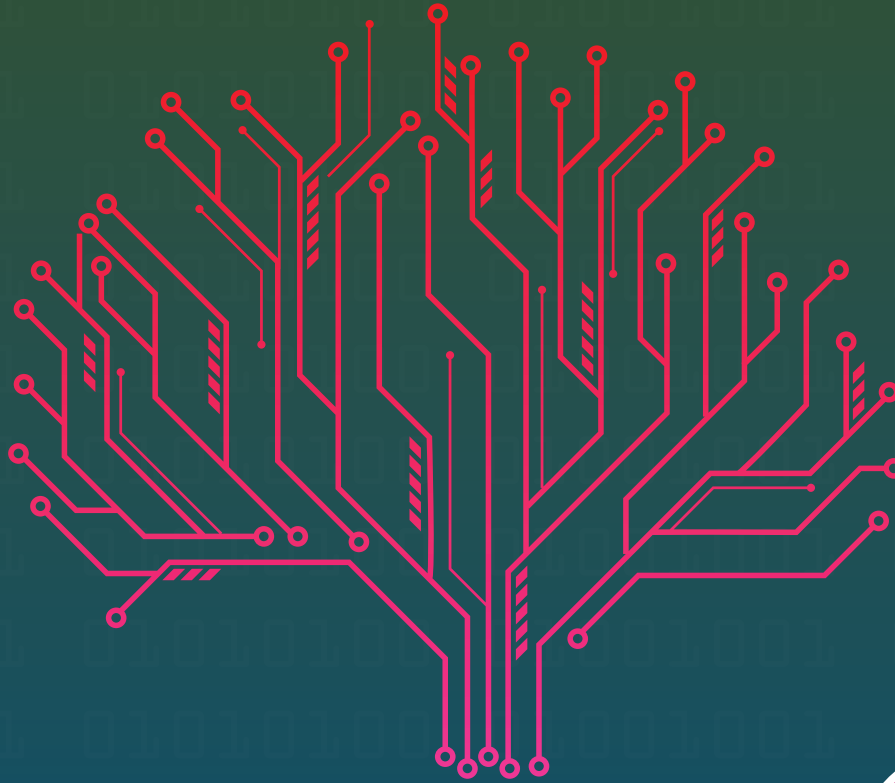




IT-SOURCING EINKAUF MEETS IT

50% Rabatt
ab dem
2. Teilnehmer!

Ein klarer Kurs für mehr Tempo, Stabilität und Kostentransparenz

- IT-Sourcing 2025 – geopolitische Risiken erfolgreich managen
- Sourcing Strategy und Lieferantenauswahl – wie wir die richtigen Entscheidungen treffen
- Intelligentes Sourcing und Vertragsgestaltung mit KI – lohnen sich Eigenentwicklungen?
- Vorteile von FinOPs im IT-Einkauf – Optimierung von Ausgaben und genaue Kostenübersicht
- Der IT-Einkauf der Zukunft – Erfolgsfaktor Verzahnung von Strategie, Rollen und Prozessen





IT-SOURCING – die Jahresveranstaltung für den IT-Einkauf und Ihre Plattform für Interaktion!

Die **IT-SOURCING – Einkauf meets IT** ist seit elf Jahren das Event für alle, die das IT-Procurement voran bringen wollen.

Kompakt an zwei Konferenztage erwarten Sie: **Strategische Keynotes, Projektvorstellungen aus der Praxis für die Praxis, Deep Dives und Networking-Pausen, Toolvorstellungen, Round-Table-Gespräche** und Einblicke in die Zukunft des Sourcing, denn **Communication is Key – nur durch den Austausch finden wir Lösungen!**

Das IT-Sourcing steht vor neuen Herausforderungen. Wir hatten uns an eine friktionslose, globalisierte Welt gewöhnt. Das ist nun vorbei und vor allem die geopolitische Resilienz steht in vielen Unternehmen ganz oben auf der Agenda. Am Anfang jeder Strategie steht die „forensische Supply-Chain-Analyse“: Was braucht ein Procurement Manager, um die richtigen Entscheidungen zu treffen? Auch im IT-Einkauf ist ein klarer Kurs nötig, um mehr Tempo, Stabilität und vor allem Kostentransparenz zu ermöglichen. Werden auch Sie strategischer Enabler und stellen Sie Ihren IT-Einkauf richtig auf!

Erhalten Sie am 21. und 22. Oktober in Köln wichtige Impulse und strategische Handlungsempfehlungen für das IT-Sourcing auf Augenhöhe mit IT und Business:

- ➔ **Zusammenarbeit von IT und Einkauf erfolgreich gestalten** – Herausforderungen meistern
- ➔ Praxisbeispiele für den Einsatz von **KI im IT-Sourcing**
- ➔ Neue Herausforderungen für den IT-Einkauf in Zeiten steigender Regulatorik: Welchen Wertbeitrag soll und kann der IT-Einkauf liefern?
- ➔ **Contract Management** – mehr Geschwindigkeit in die Verhandlungen und das IT-Vertragsmanagement bringen
- ➔ **Sourcing von KI** – Handlungsempfehlungen
- ➔ Die Bedeutung des **EU Data Acts für den IT-Einkauf**
- ➔ Die **KI-gestützte Einkaufsverhandlung**
- ➔ **FINOps** – wertvolles Tool für das Cloud-Kostenmanagement

Wer zukunftssicher aufgestellt sein will, muss sich mit den unterschiedlichen Beschaffungsmodellen aktiv auseinandersetzen. Nutzen Sie die IT-SOURCING und nehmen Sie konkrete Ideen mit in Ihren Arbeitsalltag!

TAG 1 IT-SOURCING 2025: DIENSTAG, 21.10.2025	
08:30	CHECK-IN UND WELCOME COFFEE
09:30	BEGRÜSSUNG UND ERÖFFNUNG DER 11. IT-SOURCING – EINKAUF MEETS IT Carola Rühling, Delegierte und Vorsitzende des BME e.V. – Region Köln Dr. Heinz Schäffer, Procurement Advisor, Lecturer und Moderator der Konferenz „IT-SOURCING – Einkauf meets IT“
	DISKUTIEREN SIE IM PLENUM AKTUELLE GEOPOLITISCHE FRAGEN UND DEREN AUSWIRKUNGEN AUF IT-MÄRKTE UND UNTERNEHMEN.
KEYNOTE I 09:45	Die Stunde der Nashörner: Geopolitische Risiken managen • Geopolitische Risiken – aktuelle Trends • Warum Technologien im Zentrum der Geopolitik stehen • Wie Unternehmen geopolitische Risiken managen können Ansgar Baums, Senior Advisor, Sinolytics GmbH (vormals Head of Global Strategy Program, HP) 
KEYNOTE II 10:15	Siemens Digital IT-Transformation • Aktuelle Herausforderungen – Steuerung der IT bei Siemens • Die Reise in die digitale Transformation • Sourcing-Strategy – Lieferantenauswahl – KI/AI • Globale Veränderungen Stefan Kandlbinder, CFO für IT Digital Foundation und IT IoT und Platform Services, Siemens AG 
	IT SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER
10:45	SOLUTION A: Kognitive Transformation: Intelligente, datengetriebene Entscheidungen Kognitive Systeme verwandeln Daten in Handlungsempfehlungen – für bessere Entscheidungen in Echtzeit Umair Zaffar, AI Strategist, Generative AI Expert, Founder und Skilldex ai, SIFAMO GmbH SOLUTION B: Africa's Digital Workforce: Die Zukunft des globalen IT-Sourcing Martin Hecker, Gründer und CEO, AmaliTech Services GmbH SOLUTION C: Die neue Leichtigkeit des IT-Einkaufs IT-Marktplätze sind die neue Super-Power im IT-Einkauf – Savings maximieren, Resilienz verbessern, Effizienz erhöhen Jeremy Robinson, Managing Director, Markit SOLUTION D: Hardware-Einkauf mit DaaS neu gedacht Device as a Service – budgetschonend, nachhaltig und sogar global Thomas Nies, Sales Director DACH, Insight Technology Solutions GmbH Lukas Krause, Executive Account Manager, Insight Technology Solutions GmbH
11:30	COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG
	DEN IT-EINKAUF ZUKUNFTSSICHER AUFSTELLEN UND ORGANISIEREN
12:15	IT ohne Einkauf? Warum strategischer Einkauf der Gamechanger im IT-Umfeld ist • IT-Beschaffung ohne Einkauf: Teuer und riskant • Bypassing ist kein Ausnahmefall – aber er ist steuerbar • Typische Bypassing-Muster aus der Praxis • Praxisnahe Lösungsansätze, wie smarte Einkaufsprozesse und frühzeitige Steuerung zur Verhinderung führen Benita Niemann, Head of Global Procurement IT, Hapag-Lloyd AG
12:45	IT-Einkauf in Transformation • Externe und interne Einflüsse und Herausforderungen • Strategisches Dilemma im IT-Einkauf • Ansätze zur Verzahnung der Strategien mit Rollen, Prozessen und Systemen, um das strategische Dilemma zu lösen Yuri Azbukin, Head of Global Procurement IT & Services, DRÄXLMAIER Group
13:15	MITTAGSPAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

14:30	PARALLELE DEEP DIVES: TAUCHEN SIE IN DAS THEMA IHRER WAHL EIN, UM VERTIEFENDE EINBLICKE ZU ERHALTEN!
	DEEP DIVE 1: KI in der Verhandlungsführung – Game over für schlechte Deals - Vom Bittsteller zum Gestalter - Das perfekte Playbook - Taktiken entlarven - Tempo als Machtfaktor - Live-Demo: Trainieren und verhandeln mit der KI Persona! Dr. Agnes Kunkel, zertifizierte KI-Expertin DEEP DIVE 2: Den IT-Einkauf zukunftssicher transformieren - Nachhaltige Optimierung von Value Proposition und Effizienz - KPIs, Rolle, Prozesse verzahnen – Vorgehensweise in der Praxis - Wie gehe ich dabei vor? Yuri Azbukin, Head of Global Procurement IT & Services, DRÄXLMAIER Group DEEP DIVE 3: Wie mit KI bei Software-Produkten schneller Kosten optimiert werden können - Herausforderungen von Software Asset Management - Praktische Use Cases: Von der Vertrags- zur Nutzungsanalyse - Arbeitsvorgänge mit KI direkt optimieren - KI rechtssicher implementieren Stefan Leicht, Geschäftsführer, Intero Consulting GmbH Thilo Girth, Senior Manager, Intero Consulting GmbH DEEP DIVE 4: IT-Kosten optimieren, direkt am Ursprung - Strategien aus der Indirect-Spend-Optimierung - End-2-End-Betrachtung von Vendor Management bis Sourcing - Praxisnahe KI-Use-Cases Günther Kolar-Schandlbauer, Partner, EFS Unternehmensberatung GesmbH Maximilian Bernhart, Projektleiter, EFS Unternehmensberatung GesmbH Bitte beachten Sie, dass für die Deep Dives eine Voranmeldung erforderlich ist!
15:30	COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG
16:15	PARALLELE INTERAKTIVE ROUND TABLES TAUSCHEN SIE SICH MIT EXPERTEN UND FACHKOLLEGEN AUS UND ERHALTEN SIE WERTVOLLE IMPULSE FÜR IHRE PROJEKTE.
	Round Table 1: Neue Herausforderungen für den IT-Einkauf in Zeiten steigender Regulatorik Welchen Wertbeitrag soll und kann der IT-Einkauf leisten? Dr. Sebastian Fass, CPO, Helaba Round Table 2: Women in IT-Procurement – Networking Bingo Lernen Sie Ihre Fachkolleginnen kennen! Lu Höflein, Managerin Fraueninitiative und Young Professionals, BME e.V. Round Table 3: Der OpenBook-Ansatz: Margen auf den Tisch Wie Transparenz den IT-Einkauf stärkt und wann ein Personaldienstleister zum echten Partner wird Michael Steinlein, CEO & Founder, Constaff GmbH Round Table 4: Hardware-Einkauf mit DaaS neu gedacht Device as a Service vom Mobiltelefon bis zum Meetingraum Thomas Nies, Sales Director DACH, Insight Technology Solutions GmbH Lukas Krause, Executive Account Manager, Insight Technology Solutions GmbH Round Table 5: Software Renewal Management als Bestandteil der IT-Strategie Andreas Friedrich, Director Digital Supply Chain Services DACH, SoftwareOne Deutschland GmbH Volker Bausinger, Presales Services Consultant ITAM/DSC, SoftwareOne Deutschland GmbH Klaas Schmitz, Presales Services Consultant ITAM/DSC, SoftwareOne Deutschland GmbH Wählen Sie zwei Themen aus und wechseln Sie nach 30 Minuten den Round Table.
17:30	Budget-Hacking 4.0 with HII! #noAI – Unlock your Budget: Der Gamechanger für deine Ausgabe Hirsa Navid, Director Sales EMEA, Oncept Consulting Group EINSATZ VON KI/AI IM IT-EINKAUF – LOHNT SICH DER AUFBAU EINES EIGENEN AI-ENTWICKLUNGSTEAMS IM EINKAUF?
17:40	AI@BuyIn – was wir mit unserem Procurement-internen AI-Entwicklungsteam erreicht haben - Wie wir Prozesse beherrschbar machen - Wie wir den IT-Sourcer im Tagesgeschäft unterstützen - Wie wir einen Quantensprung in der Resilienz unserer Beschaffung erzielt haben Dietmar Brühl, VP IT-Solutions, BuyIn
Ab 19:00	 WIR BEGRÜßEN SIE ZU UNSERER ABENDVERANSTALTUNG im Wartesaal am Dom, dem Wartesaal für Bahnhofsgäste der 1. Klasse im Jahr 1915! Veranstalter der Abendveranstaltung ist die BME Marketing GmbH, die gemäß § 37b EStG die Besteuerung für die Teilnehmer der Abendveranstaltung übernimmt.

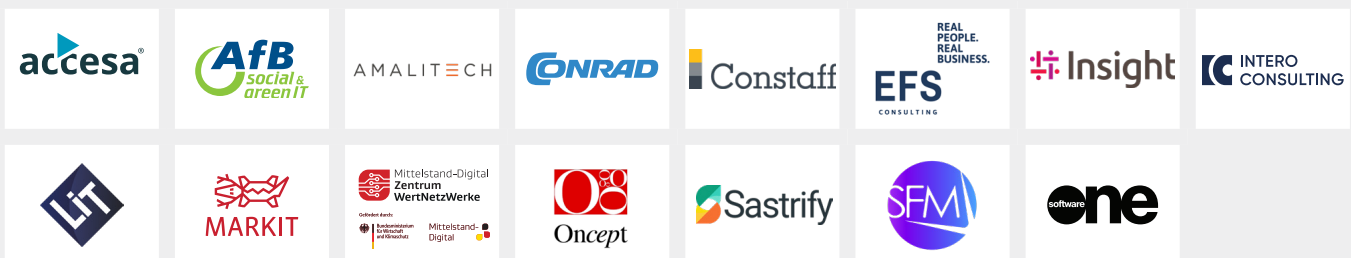
TAG 2 IT-SOURCING 2025: MITTWOCH, 22.10.2025			
08:30	CHECK-IN UND WELCOME COFFEE		
09:00	BEGRÜSSUNG UND ERÖFFNUNG DES ZWEITEN KONFERENZTAGES Dr. Heinz Schäffer , Procurement Advisor, Lecturer und Moderator der Konferenz „IT-SOURCING – Einkauf meets IT“		
09:15	Sourcing 2025: Agilität, die Komplexität bändigt! • Marktüberblick in Rekordzeit: Das Speed-Dating-Format • Kreative Köpfe vereinen: Kollaboration statt langwieriger RFPs • Onsite Negotiation Reloaded: Wo Tradition auf Agilität trifft Heiko Bette , Head of Digital Procurement, Bayer AG		
KOSTENKONTROLLE UND KOSTENTRASPARENZ: ECHTZEIT-EINBLICKE UND SCHNELLERE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG			
09:45	Beschaffung im Cloud-Zeitalter – FinOps: Der Übersetzer zwischen IT, Einkauf und Buchhaltung • Was ist FinOps? • Was hat FinOps mit IT-Einkauf zu tun? • Wer bei der Beschaffung der Cloud schon Kostenpotenziale hebt, hat einen immensen Vorteil • Tipps und Tricks aus der Praxis Jan Simons , FinOps Engineer, RheinEnergie AG		
IT SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER			
10:15	SOLUTION A: Grüne IT beginnt beim Einkauf Social & Green IT – von der Beschaffung bis zur Verwertung Gunnar Henz , Head of Sales, Afb gemeinnützige GmbH SOLUTION B: Data Mining mit dem LACOA-Ansatz – Gamechanger mit Savings-Garantie Vorsprung und Standing im Einkaufsprozess durch maximale Datentransparenz und -kontrolle dank Schwarmintelligenz und der KI-gestützten ToolsHub24 Innovation Alfred Girr , COO, L-IT GmbH SOLUTION C: IT-Impulse – Nearshoring at its best Albert Vallendar , CEO, IT-Impulse s.r.o. SOLUTION D: Smart Sourcing: Wenn der Einkauf die IT versteht (und umgekehrt) Sven Lackinger , CEO, Sastrify		
11:00	COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG		
11:45	Rechtliche Einordnung der Übernahme VMware durch Broadcom und Update SAP RISE 2026 <table> <tr> <td> VMWare/Broadcom • Vertragliche Einordnung • Bestandsverträge • Neue Angebote Broadcom/VMWare • Rechtliche Bedeutung etwaiger Zusagen der Reseller • Kartellrechtliche Bedenken • Einordnung der neuen Angebote/des Verhaltens • Etwaige Zusagen während der Zusammenschlusskontrolle Ulrich Bäumer, Partner, Osborne Clarke </td><td> SAP RISE 2026 • Vertragliche Einordnung • Do's and Dont's • Lessons Learned </td></tr> </table>	VMWare/Broadcom • Vertragliche Einordnung • Bestandsverträge • Neue Angebote Broadcom/VMWare • Rechtliche Bedeutung etwaiger Zusagen der Reseller • Kartellrechtliche Bedenken • Einordnung der neuen Angebote/des Verhaltens • Etwaige Zusagen während der Zusammenschlusskontrolle Ulrich Bäumer , Partner, Osborne Clarke	SAP RISE 2026 • Vertragliche Einordnung • Do's and Dont's • Lessons Learned
VMWare/Broadcom • Vertragliche Einordnung • Bestandsverträge • Neue Angebote Broadcom/VMWare • Rechtliche Bedeutung etwaiger Zusagen der Reseller • Kartellrechtliche Bedenken • Einordnung der neuen Angebote/des Verhaltens • Etwaige Zusagen während der Zusammenschlusskontrolle Ulrich Bäumer , Partner, Osborne Clarke	SAP RISE 2026 • Vertragliche Einordnung • Do's and Dont's • Lessons Learned		
PARALLELE FACHVORTRÄGE			
<table> <tr> <th>Optimierungen im IT-Einkauf</th><th>Recht und Verträge</th></tr> </table>		Optimierungen im IT-Einkauf	Recht und Verträge
Optimierungen im IT-Einkauf	Recht und Verträge		
12:30	<table> <tr> <td> Entwicklung und Implementierung einer IT-Sourcing-Strategie • Entwicklung strategiekonformer Kriterien für die Identifikation der Sourcing-Quelle • Aufbau eines diversen Portfolios aus Sourcing-Bausteinen • Einführung und Verankerung einer neuen Sourcing-Strategie • Dynamisches Matching von Sourcing-Bedarfen und Sourcing-Angeboten Marco Becker, Tribe Lead IT Finanzen, Zentralfunktionen & Tochtergesellschaften, SIGNAL IDUNA Gruppe </td><td> Aktueller Stand des EU Data Act 2025 • Kernelemente des Data Act • Relevanz für den IT-Einkauf und Handlungsempfehlungen • Vertragsgestaltung: Neue Anforderungen an Datenzugang und -nutzung in Lieferantenverträgen • Lieferantenauswahl: Bewertung von Datenzugangsrechten und Interoperabilität • Risiken und Haftung: Umgang mit sensiblen Daten und Datenschutz Matthias Niebuhr, Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH </td></tr> </table>	Entwicklung und Implementierung einer IT-Sourcing-Strategie • Entwicklung strategiekonformer Kriterien für die Identifikation der Sourcing-Quelle • Aufbau eines diversen Portfolios aus Sourcing-Bausteinen • Einführung und Verankerung einer neuen Sourcing-Strategie • Dynamisches Matching von Sourcing-Bedarfen und Sourcing-Angeboten Marco Becker , Tribe Lead IT Finanzen, Zentralfunktionen & Tochtergesellschaften, SIGNAL IDUNA Gruppe	Aktueller Stand des EU Data Act 2025 • Kernelemente des Data Act • Relevanz für den IT-Einkauf und Handlungsempfehlungen • Vertragsgestaltung: Neue Anforderungen an Datenzugang und -nutzung in Lieferantenverträgen • Lieferantenauswahl: Bewertung von Datenzugangsrechten und Interoperabilität • Risiken und Haftung: Umgang mit sensiblen Daten und Datenschutz Matthias Niebuhr , Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Entwicklung und Implementierung einer IT-Sourcing-Strategie • Entwicklung strategiekonformer Kriterien für die Identifikation der Sourcing-Quelle • Aufbau eines diversen Portfolios aus Sourcing-Bausteinen • Einführung und Verankerung einer neuen Sourcing-Strategie • Dynamisches Matching von Sourcing-Bedarfen und Sourcing-Angeboten Marco Becker , Tribe Lead IT Finanzen, Zentralfunktionen & Tochtergesellschaften, SIGNAL IDUNA Gruppe	Aktueller Stand des EU Data Act 2025 • Kernelemente des Data Act • Relevanz für den IT-Einkauf und Handlungsempfehlungen • Vertragsgestaltung: Neue Anforderungen an Datenzugang und -nutzung in Lieferantenverträgen • Lieferantenauswahl: Bewertung von Datenzugangsrechten und Interoperabilität • Risiken und Haftung: Umgang mit sensiblen Daten und Datenschutz Matthias Niebuhr , Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH		

13:00	Vom Kostendruck zum Innovationsschub: Nearshoring 2.0 richtig aufsetzen - Nearshoring 2.0 – der strategische Hebel für Zukunftssicherheit - Ausgelagerte Leistungsbereiche - Vertragsmodell - Erfahrungswert Thomas Metzen, Geschäftsführer Transformation, maasbau Benedikt Hirschfelder, PhD, Senior Manager Geschäftsentwicklung, Accesa	Time to Contract – oder wie kann ich im Vertragsmanagement schneller werden - Generelle Abhängigkeiten bei der Vertragsverhandlung - Wie kann man Vertragsverhandlungen im Hinblick auf den voraussichtlichen Zeitbedarf kategorisieren? - Was sind die Treiber für den Zeitbedarf und was kann man dagegen tun? - Einfluss von Prozessoptimierung und KI-Unterstützung Marcus Schlenker, Senior Director IT Contract & Vendor Management, Infineon Technologies AG
13:30	MITTAGSPAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG	
14:45	DEEP DIVE SESSIONS: TAUCHEN SIE IN DAS THEMA IHRER WAHL EIN, UM VERTIEFENDE EINBLICKE ZU ERHALTEN!	
	DEEP DIVE 5: Der EU Data Act 2025 – Cloud im Fokus des Data Acts - Definition „Datenverarbeitungsdienste“: Cloud, Edge, SaaS, PaaS, IaaS, DBaaS - Zentrale Ziele: - Vermeidung von Vendor Lock-in - Förderung von Multi-Cloud-Strategien - Erleichterung von Datenportabilität - Pflichten für Cloud-Anbieter: - Abbau technischer, vertraglicher und organisatorischer Wechselbarrieren - Bereitstellung strukturierter maschinenlesbarer Datenformate - Transparente Vertragsbedingungen Auswirkungen auf den IT-Einkauf - Vertragsprüfung: Wechselklauseln, Exit-Strategien - Bewertung von Cloud-Anbietern nach Data-Act-Konformität - Integration von Data-Act-Kriterien in Ausschreibungen - Verhandlungsspielräume durch neue Rechtslage Matthias Niebuhr, Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH DEEP DIVE 6: Effizient, rechtssicher und digital – aktuelle Rahmenbedingungen und Herausforderungen für den IT-Einkauf in der öffentlichen Verwaltung Teil 1 Langwierige Verfahren und überbordende Bürokratie – warum ist IT-Beschaffung so schwierig ... und wie geht es weiter? - Die neue Rolle des Chief Procurement Officer für IT der Bundesverwaltung - Die Strategien und Programme des Ministeriums für die nächsten Jahre Felix Zimmermann, CPO/Referatsleiter Beschaffungsmarkt, Steuerung IT-Einkauf, Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung Teil 2 Aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen für die IT-Beschaffung im Public Sector Aktueller Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen im IT-Vergaberecht Martin Conrads, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht, Partner, Bird & Bird LLP Dr. Mario Kreutzer, Associate, Fachanwalt für Vergaberecht, Bird & Bird LLP DEEP DIVE 7: Erfolgreich KI-Systeme einkaufen - Anforderungen, Leistungsbeschreibung und Lieferantenauswahl - Planung im Vorfeld für die Einführung einer KI-Lösung im Einkauf - Vertragsgestaltung und Haftungsfragen - Change Management, Kernkompetenzen und Schulung von Mitarbeitern Kristian Borkert, Rechtsanwalt, JURIBO Anwaltskanzlei	
16:00	ENDE DER IT-SOURCING 2025	

Bitte beachten Sie, dass für die Deep Dives eine Voranmeldung erforderlich ist!

Wir danken unseren Partnern für ihre Unterstützung!

Partner & Aussteller



Networkingpartner



Medienpartner



Informationen

Wann & Wo

➔ 21.-22. Oktober 2025

Pullman Cologne
Helenenstraße 14
50667 Köln

Zimmerkontingent

169,- € inklusive Frühstück zzgl. 5 % Kulturförderabgabe der Stadt Köln, abrufbar bis 01.09.2025

Zimmerreservierung

Tel. +49 221 275 2200

E-Mail: tobias.goetzenbrugger@accor.com

Eine Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „IT-SOURCING“ vor. Für etwaige Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Abendveranstaltung

Wartesaal am Dom
Johannisstraße 11
50668 Köln

Teilnahmegebühren

➔ Beachten Sie unsere Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung!

50 % Rabatt für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer aus demselben Unternehmen bei gleichzeitiger Buchung!

Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater.

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen

1.395,- € pro Person (USt.-befreit)

Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater

2.795,- € pro Person (USt.-befreit)

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Konferenz
- Veranstaltungsunterlagen (soweit von den Referierenden zum Download freigegeben)
- Verpflegung in den Pausenzeiten und Pausengetränke
- Abendveranstaltung im Wartesaal am Dom mit Abendessen

Haben Sie Fragen? Sprechen Sie uns an

➔ 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 und Aussteller



Christoph Kunz

Tel.: +49 6196 5828-150

E-Mail: christoph.kunz@bme.de

Melden Sie sich an!

Internet: www.bme.de/it-sourcing

E-Mail: anmeldung@bme.de

Fax: +49 6196 5828-299

Veranstalter

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Frankfurter Straße 27, 65760 Eschborn

Tel.: +49 6196 5828-200

Fax: +49 6196 5828-299

www.bme.de

50 % Rabatt

für den zweiten und jeden weiteren
Teilnehmer aus demselben Unternehmen
bei gleichzeitiger Buchung!



**Ja, ich nehme an der IT-SOURCING
vom 21.-22. Oktober 2025 in Köln teil.**

TEILNEHMER:IN 1

Name

Vorname

Position

Abt./HPC

Telefon

E-Mail

TEILNEHMER:IN 2

- 50 %

Name

Vorname

Position

Abt./HPC

Telefon

E-Mail

FIRMA

Name

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift



Voranmeldung Deep Dives

**Ich möchte am ersten Konferenztage von 14.30 - 15.30 Uhr an
folgender Deep Dive Session teilnehmen:**

- ☐ **Deep Dive 1:** KI in der Verhandlungsführung –
Game over für schlechte Deals
- ☐ **Deep Dive 2:** Den IT-Einkauf zukunftssicher transformieren
- ☐ **Deep Dive 3:** Wie mit KI bei Software-
Produkten schneller Kosten optimiert werden können
- ☐ **Deep Dive 4:** IT-Kosten optimieren, direkt am Ursprung

**Ich möchte am zweiten Konferenztage von 14.45 - 16.00 Uhr an
folgender Deep Dive Session teilnehmen:**

- ☐ **Deep Dive 5:** Der EU Data Act 2025 – Cloud im Fokus des Data Acts
- ☐ **Deep Dive 6:** Effizient, rechtssicher und digital – aktuelle Rahmen-
bedingungen und Herausforderungen für den IT-Einkauf in der
öffentlichen Verwaltung
- ☐ **Deep Dive 7:** Erfolgsfaktoren für den Einkauf von KI-Lösungen

Rücktritt/Stornierung

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 eine Ersatzperson 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