

# IT-SOURCING 2016

## Einkauf meets IT



26. – 27. SEPTEMBER 2016 – RADISSON BLU HOTEL HAMBURG



### DER MEETINGPOINT FÜR EINKAUF UND IT – INTELLIGENTES SOURCING ALS BASIS FÜR OPERATIONAL EXCELLENCE

- Gemeinsame Projekte von Einkauf und IT: Strategien in der Praxis erfolgreich umsetzen
- Best Practices Sourcing: Software & Hardware, Lizenz- und Contractmanagement, Nearshore/Offshore, SAP, Oracle
- Etablierung eines agilen IT-Einkaufs: Schnittstellenmanagement, Steuerung und Organisation
- Cybersecurity, Cloud, Digitalisierung – Hürden in IT und Einkauf meistern
- Sicher in der Vertragsgestaltung: Von IT-Projektverträgen bis zur agilen Softwareentwicklung

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)



Sehr geehrte Damen und Herren,

in Zeiten, in denen die Unternehmen die Geschwindigkeit ihrer Geschäftsprozesse ständig erhöhen müssen, um Innovationen schneller zu realisieren, ist eine gut funktionierende Schnittstelle von IT und Einkauf ein zentraler Wettbewerbsvorteil, um im Markt zu bestehen.

Zudem treibt die fortschreitende Digitalisierung der Geschäftsprozesse viele Unternehmen dazu, ihre Prozesse und Organisationsformen neu auszurichten: Statt starrer Modelle sind flexible, dynamische Strukturen und Kommunikation gefordert!

Diese Veranstaltung adressiert gleichzeitig Einkauf und IT und schafft somit die notwendigen Synergien für eine erfolgreiche, agile Unternehmens IT!

Treffen auch Sie Ihre Fachkollegen und nutzen Sie die IT-Sourcing zum Informieren und Austauschen – sei es in Fachvorträgen, Workshops, Round Tables oder der begleitenden Fachausstellung.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team von BME und VOICE

## STATEMENTS



*Die Anforderungen im IT-Einkauf steigen rasant: Industrie 4.0 zieht auch den Einkauf 4.0 nach sich – doch gerade hier tun sich vor allem mittelständische Unternehmen bei der Umsetzung noch schwer. Das kann in der digitalen Welt zur Achillesferse werden. Schließlich verändert die Digitalisierung auch die Rolle des IT-Einkaufs in den Unternehmen, weil die Beschaffung digitaler Technik eine noch höhere Priorität erhält. Umso mehr gilt es für den IT-Einkauf, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen! Vor diesem Hintergrund wird Ihnen unsere Fachtagung „IT-SOURCING 2016“ zielgerichtet die notwendigen neuen Wege und Strategien für Ihr ganz persönliches IT-Sourcing aufzeigen.*

Dr. Christoph Feldmann  
Hauptgeschäftsführer  
BME e.V., Frankfurt/Main



*Die „Digitalisierung“ ist in aller Munde und die Trends – Social, Mobile, Analytics, Cloud – erwachsen in die Umsetzung. Doch die Ausgangsbasis für eine erfolgreiche „Digitale Transformation“ ist eine funktionierende und stabile Basis – „Operational Excellence“.*

*Die Verantwortlichen für den Einkauf von IT-Leistungen tragen damit im Spannungsfeld zwischen Kostendruck, Technologiefortschritt und komplexen Anbieterstrukturen wesentlich zum partnerschaftlichen Unternehmenserfolg mit den IT-Abteilungen bei.*

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

## KOOPERATIONSPARTNER



Als Netzwerk bringt der Verband Entscheidungsträger in Sachen IT und Digital Business führender Unternehmen unterschiedlichster Größe und Branchen zusammen – in Formaten wie Round Tables und Fachworkshops, aber auch virtuell auf einer exklusiven Online-Plattform. VOICE bietet seinen Mitgliedern eine kompetente, attraktive und dynamische Austauschplattform, von der sie persönlich sowie ihre Unternehmens-IT und ihre Digitalisierungsprojekte profitieren. In der Community werden Fachinformationen und Best-Practice-Erfahrungen zwischen Entscheidungsträgern auf allen Ebenen diskutiert und ausgetauscht. Das primäre Ziel von VOICE lautet: Die Wettbewerbsfähigkeit von Mitgliedsunternehmen durch den Einsatz von digitalen Technologien weiter zu stärken – mit zielgerichtetem Austausch zu den Top-Themen der Digitalisierung und durch die Wahrung der Interessen der Anwenderunternehmen.



Unter dem Motto „Gemeinsam alle Ziele erreichen“ trafen sich im vergangenen Jahr rund 200 Teilnehmer zum ersten Kongress „IT-SOURCING – Einkauf meets IT“ und diskutierten in spannenden Praxisvorträgen über die Aspekte „Chancen und Risiken im Softwareeinkauf“, „IT-Trends“ sowie „Intelligente Strukturen und rechtliche Anforderungen“.

Unternehmen sind gefordert, die Geschwindigkeit ihrer Geschäftsprozesse zu erhöhen, dies bedingt, Dynamik und Flexibilität in die Organisation zu bringen. Eine funktionierende Zusammenarbeit zwischen IT und Einkauf wirkt sich nicht nur günstig auf das Kostenmanagement aus, sondern sichert auch eine stabile Basis für Innovationen und den weiteren Ausbau der Digitalisierung. Intelligentes Sourcing führt zur Operational Excellence!

Die IT-SOURCING 2016 zeigt die erfolgreiche Umsetzung gemeinsamer Projekte in die Praxis und mögliche Wege für einen agilen IT-Einkauf der (nahen) Zukunft auf. Auf der Agenda stehen u. a.

**Best Practices aus den Bereichen Software & Hardware, Lizenz- und Contractmanagement, Nearshore/Offshore, SAP, Oracle sowie die Umsetzung von Cybersecurity, Cloud und Digitalisierung in die Praxis.**

## TEILNEHMERSTIMMEN ZUM KONGRESS 2015

- „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“

### Die IT-SOURCING 2016 – Einkauf meets IT bietet Ihnen Mehrwert!

- Praxisorientiert: Best Practices aus Mittelstand und Konzern
- Interaktiv: Workshops, kleinere Gruppen und Round Tables für einen aktiven Austausch
- Nachhaltig: Konsequente Dokumentation aller Veranstaltungsinhalte
- Kommunikativ: Intensives Networking mit Fachkollegen und Fachexperten
- Innovativ: Eine Veranstaltung damit Einkauf und IT ein erfolgreiches Team werden

## 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

**Ivonne Damm**  
Tel.: +49 69 30838-124  
E-Mail: ivonne.damm@bme.de



### MONTAG, 26. SEPTEMBER 2016

**08.30 Check-in und Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung**

**09.30 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung**

Moderation: **Patrick Quellmalz**, Leiter Services, VOICE e.V.

**09.45 Herausforderung für jedes Business: Dynamik und Geschwindigkeit – ein Beispiel**

**Goliath meets David – wie Corporates und Startups zueinander finden können**

- Herausforderungen vor denen die meisten Unternehmen stehen
- Unterschiede in der Denkweise von Startups und Corporates
- Erfahrungswerte und Denkanstöße aus der Praxis

**Anthony Hsiao**, Co-Founder/CEO, Productive Mobile AWSM GmbH

**10.30 Business und strategisches IT-Sourcing**

**Notwendigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes zum IT Capability Management als Grundlage für ein erfolgreiches ITO**

- IT Outsourcing von Common IT als Teil einer IT-Sourcing Roadmap
- Ganzheitlicher Ansatz mit Hinblick auf aktuelle Herausforderungen interner IT Organisationen
- Unterschiedliche Herangehensweisen und Herausforderungen bei ITO bzw. BPO mit betroffener IT

**Dr. Sven Sperling**, Director Corporate and Common Solutions Vattenfall IT, Vattenfall Europe Information Services GmbH

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

**11.45 Globale Ziele in einer lokalen Struktur**

- Definition der Ziele, Übersicht der KN Struktur
- Strukturen, Schnittstellen und Prozesse entwickeln und optimieren
- Zusammenarbeit von IT und Einkauf erfolgreich gestalten: Kommunikation/Interaktion implementieren

**Dirk Sablotny**, Head of Procurement Germany, Kühne + Nagel (AG & Co.) KG

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

#### Parallele Sessions

##### FACHFORUM 1

**Sourcing-Strategie und Technologie**

**14.00 Entwicklung einer IT-Sourcing Strategie**

- IT-Sourcing Framework (Principles & Guideline)
- Sourcing Readiness Check
- Delivery Models
- Execution Planning

**Ralf Rinsch**, Vendor & Sourcing Management, RWE IT GmbH

##### FACHFORUM 2

**Software und Lizenzen**

**Wesentliche Beiträge zur Software-Compliance und Software-Effizienz seitens des Einkaufs**

- Vertragsseitige Voraussetzungen (Bestandsführungspflichten und Vertragsgestaltung)
- Organisatorische Voraussetzungen (Lizenzmanagement im Einkauf oder in der IT?)
- Technische Voraussetzungen (Tools auf Seiten des Einkaufs)
- Beispiele aus der Praxis

**Dirk Ockel**, Partner und **Jörg Rieker**, Partner, Deloitte GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Referenzkunde

##### WORKSHOP

**Digitales Software-Asset-Management – Sicherheit bei Softwareaudits**

- Aufgabendashboard – Die typischen Aufgaben des Lizenzmanagers auf einen Blick
- Compliance auf einen Blick – Softwareaudits sicher durchlaufen
- ORACLE Lizenzierung im Griff!
- Vorbereitung für einen Oracle-Audit
- Verwendete ORACLE Instanzen und ‚Option & Packs‘ auswerten

**Sven Maschberger**, Sales Support Manager, brainwaregroup

**14.50 Sourcing als strategisches Instrument in IT-Merges & Acquisitions**

- Herausforderungen einer IT-Separation
- Sourcing von Managed Services
- Aufbau einer Service Management Organisation

**Dr. Frank Theilen**, Director Group IT Applications & Infrastructure, AVENTICS GmbH

**The Magic of Cloud Contracts**

Warum Cloud-Verträge so speziell sind.

- Cloud vs. Lizenzverträge
- Reduktion von Kompetenzen in der IT ?
- Ergänzung der IT durch den Einkauf und umgekehrt

**Andreas Köhler**, Director of Corporate IT Contracts, Corporate Information Technology, Continental AG



### 15.40 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung

#### Parallele Sessions

#### FACHFORUM 1

#### Sourcing-Strategie und Technologie

#### 16.15 Cybersecurity – Herausforderungen für den Einkauf in 2016

- Kriterien für die Auswahl von sicheren Anbietern
- Problematik: Branchenkenntnis vs. Cyber-Security Fachwissen
- Emergency Sourcing: Was tun, wenn es schnell gehen muss?
- Einkauf – ein gutes Angriffsziel!?!

**Dirk Münchhausen**,  
Fachverantwortlicher,  
TÜV Austria GmbH

#### FACHFORUM 2

#### Software und Lizenzen

#### SAP Lizenzmanagement – Diskussion von Einsparpotenzialen bei SAP Lizenzen und Risiken der indirekten Nutzung

- Etablierung von Lizenz- und Vertragsstrategien
- Ansätze zur SAP Lizenzoptimierung
- Umgang mit Lizenzierung indirekter Nutzungen

**Fred Stöckler**, Fachexperte SAP,  
vormals Head of Pricing DACH der  
SAP LGD

#### ROUND TABLES

#### Führen von Verhandlungen, ohne das eigene Ziel K.O. zu schlagen

- Beispiel eines Verhandlungsfahrplans
- Die Vorbereitungsphase
- Die Verhandlungsstrategie und -taktik

**Markus Zoellner**, Einkaufs- und  
Vertragsmanagement,  
Union IT-Services GmbH

#### 17.05 Mehr Tinte wagen. Ökonomische und ökologische Vernunft fordert Tinte in Unternehmen

- Ökonomische und ökologische Aspekte bei unterschiedlichen Drucktechnologien
- Markttrends beim Einkauf von Drucktechnologien
- Informationsmanagement auf dem Weg in die Digitalisierung 4.0

**Andreas Asel**, Product Manager  
Business Printing, EPSON Deutsch-  
land GmbH

#### Professioneller Einkauf von SW-Entwicklungsleistungen unter Einbindung von Nearshore/Offshorequellen

- Aktuelle Entwicklungen im Lieferantenmanagement
- Auswahlkriterien geeigneter Lieferanten
- Nutzung Nearshore/Offshorelieferanten am Beispiel Indien und Polen

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

#### SAP Vermessung – Risiken erkennen, Chance entwickeln

- Vorbereitung auf SAP Vermessung
- Direkte und indirekte Nutzung
- Potenziale erkennen

**Dr. Holger Hoheisel**, Geschäftsführer,  
CCP Software GmbH

### 18.00 Ende des ersten Kongresstages

#### 19.30 Get Together im Hamburger Hofbräu an der Alster

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





DIENSTAG, 27. SEPTEMBER 2016

## 08.30 Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachausstellung

## Parallele Sessions

**FACHFORUM 3**  
IT-Services und Cloud**FACHFORUM 4**  
Steuerung und Organisation**FACHFORUM 5**  
Recht im IT-Einkauf

## 09.00 Implementierung einer integrierten Providersteuerung in ServiceNow

- Bewertung und Auswahl potenzieller Dienstleister
- Schaffung der Vergleichbarkeit
- Tracking und Beraterauftragscontrolling
- Leistungsverrechnung

**Stefan Dumke,**Head of IT Provider Management,  
Hannover Rück SE

## IT-Einkauf im Wandel der Zeit

- Neue Entwicklung: Von ursprünglicher Hardware hin zu Software, Dienstleistungen...
- Wandel der Schwerpunkte bei der Beschaffung: Was benötigen wir? Wofür sind wir bereit zu zahlen?
- Neue Kriterien: Nachhaltigkeit, Code of Conduct, umweltrelevante Kriterien – auch hier: Wandel der Bewertung, neue Schwerpunkte

**Helma Göbel,** Leiterin Beschaffung  
IT-Hardware, Deutsche Bahn AG

## Risiko Scheinselbständigkeit und Scheinwerkvertrag

- Aktuelle Rechtslage einschließlich des aktuellen Gesetzesvorhabens
- Auftragskonstellationen mit Scheinselbständigkeits- bzw. Scheinwerkvertragsrisiko
- Betrachtung des Spannungsverhältnisses zwischen Rechtssicherheit und Praxis
- Mögliche Maßnahmen und Lösungsansätze zur Risikominimierung

**Silke Becker,** Rechtsanwältin

## 09.50 Ermittlung von Savings im IT-Service-Einkauf bei NOKIA

- Spend – Umsatz
- Savings Contribution – Einsparungsbeitrag
  - Price reduction – Preisreduzierung
  - Productivity – Produktivität
  - Procurement Performance – Einkaufsleistung
  - CoGS Measures – Cost of Goods Sold – Umsatzaufwendungen
- Beispiel Savingsberechnung
- System based Savings

**Petra Pollnow,** Project Procurement Manager, Nokia Solutions and Networks GmbH & Co. KG

## Systematisches IT-Lieferanten-, Vertrags- und Performance Management

- Methodische Lieferantensteuerung über die Balanced Score Card
- Effektives Performance Management mit einer einheitlichen Lieferantenstrategie
- Permanente Optimierung des IT Lieferanten-Portfolios

**Andreas Schulz,** Global Head of IT Contract, Supplier, Sourcing, License Management, Daimler AG

## IT-Projektverträge in der Praxis

- Typische Vertragsinhalte
- Einräumung von Nutzungsrechten
- Contract- und Claimmanagement
- Ausblick: Industrie 4.0 (Nutzungs- bzw. Zugangsrechte an Daten)

**Sebastian Schröder,**

Senior Counsel IT, Thyssenkrupp AG

## 10.40 Kaffeepause und Networking in der Fachausstellung

## 11.10 Cloud Praxis: Visuelle Kommunikation

- 5 Gründe für visuelle Kommunikation in der Cloud
- Verbindung von Standard H.323/ SIP Videokonferenzsystemen mit Microsoft Skype for Business ohne Investition in teure Hardware
- Gründe für die Entscheidung für StarLeaf Cloud-Videokonferenz, gegen die vorhandene „on Premise“ Lösung
- Wie vereinfacht und verbessert Videokonferenz die Kommunikation im Unternehmen fördert
- Integration der Telefonie in die StarLeaf Cloud

**Walter A. Schmidt,**Country Manager Germany,  
Starleaf Ltd.**Elian Kool,** CEO, Netcentric AG

## Procurement Agility Framework – ein Ansatz für einen agilen (IT-) Einkauf

- Agilität, Dynamik und Flexibilität bedeuten neue Herausforderungen für den Einkauf
- Warum eine Warengruppenorganisation alleine heute nicht mehr funktioniert
- Abteilungsinterne und abteilungsübergreifende Handlungsmaßnahmen

**Dr. Heinz Schäffer,** Leiter IT-Einkauf,  
W&W Services GmbH**Prof. Dr. habil. Lisa Fröhlich,**Professur für Strategisches Beschaffungsmanagement, Präsidentin,  
Cologne Business School

## Update Software-Einkauf

- Datenschutz und Software Audits
- Gebrauchtssoftware
- Open Source Software
- Agile Softwareentwicklung

**Dr. Marc Hilber,** Partner undRechtsanwalt, Oppenhoff & Partner  
Rechtsanwälte


**FACHFORUM 3**  
**IT-Services und Cloud**
**12.00 Cloud – Rechtsfragen zu Sourcing und Nutzung**

- Vertragsgestaltung und Haftung
- Migration und Exit
- Datenschutz – national und international
- Datensicherheit und Datenpannen

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

**FACHFORUM 4**  
**Steuerung und Organisation**
**Vom Nutzen des IT-Controllings für das IT-Sourcing**

- Vom Zusammenspiel des IT-Controllings mit dem IT-Sourcing – eine Historie über fast 3 Jahrzehnte
- Vom Nutzen des IT-Controllings für die IT und das Sourcing

**Dr. Rüdiger Hannig,** Mitglied der  
Leitung der Fachgruppe IT-Controlling,  
Gesellschaft für Informatik

**ROUND TABLE**
**Kosteneffizientes und innovatives IT-Sourcing: Professionelle Strategien im Einkauf von Output- und Informationsmanagement-Dienstleistungen**

- Wie kosteneffizient ist Ihr Druck- und Output-Management?
- Wie funktionieren professionelle Outsourcing-Dienstleistungen rund um das Thema Dokumente?
- Wie sehen State-of-the-Art Managed Workplace Lösungen aus?

**Dr. Daniel Wagenführer,** General  
Manager Business Development Sales &  
Service Group, TA Triumph-Adler GmbH

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

Moderation: **Patrick Quellmalz**

**14.00 Project T€N – Ein gemeinsames Einkaufs- und IT-Projekt zur Kostenoptimierung in der IT bei Munich Re**

- Hintergründe und Ausgangssituation
- Projektinhalte und Vorgehen
- Ergebnisse und Next Steps
- Erfahrungen & Lessons Learned

**Simon Smith,** Global Head of IT and Telcoms Procurement, Munich Re

**14.45 Digitalisierung des Vergabe-Workflows zwischen Einkauf und IT**

- Erfassung von Anforderungen der Fachbereiche
- Übergabe an den Einkauf
- Vorgehen bei der e-Vergabe

**Lars Wentorp,** Leiter IT, Hamburg Port Authority

**Stefan Rechter,** Leiter Einkauf, Hamburg Port Authority

**15.30 Resümee und Abschlussdiskussion**
**15.45 Good Bye!**
**Ausklang des Kongresses mit Kaffee im Rahmen der Fachausstellung**
**16.45 Ende der IT-SOURCING 2016 – Einkauf meets IT**




## EXKLUSIV-PARTNER

**Campana & Schott** ist eine internationale Unternehmensberatung mit mehr als 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 17 Standorten in Europa, den USA und Kanada. Wir sind auf alle Facetten der Zusammenarbeit von Menschen in Organisationen und Projekten spezialisiert. Seit mehr als 20 Jahren unterstützen wir Großkonzerne und große mittelständische Unternehmen ganzheitlich und langfristig dabei, den Wandel der Arbeitswelt und komplexe Veränderungsprozesse zu bewältigen – von der strategischen Beratung über die gesamte Bandbreite des Projektmanagements bis hin zur Implementierung aller relevanten Technologien und Support. Mehr als 1.000 Best-Practice-Projekte, drei Viertel aller DAX-Unternehmen in unserem Kundenstamm sowie eine Wiederbeauftragungsquote von rund 90 % sprechen für sich.

### Campana & Schott

Gräfstraße 99, 60487 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 977883-0, Fax: +49 69 977883-33  
E-Mail: [contact@campana-schott.com](mailto:contact@campana-schott.com), [www.campana-schott.com](http://www.campana-schott.com)



## PARTNER

**Brainwaregroup** entwickelt und implementiert Softwareprodukte der Marke Spider für IT Lifecycle Management, Software Asset Management und Vertragsmanagement. Seit über 25 Jahren ist brainwaregroup Anbieter von branchenunabhängigen Lösungen für IT- und Business-Verantwortliche. Die Leidenschaft des Unternehmens für Menschen und Technologie zeigt sich in ganzheitlich anwendbaren Lösungen, die technische und betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten vereinfachen. brainwaregroup verfügt über ein internationales, hoch qualifiziertes Team, das Vertrieb, Consulting/Integration, Training und Support für die Lösungen sicherstellt.

### brainwaregroup

Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH  
Stefan Jung  
Paul-Dessau-Straße 8, 22761 Hamburg  
Tel.: +49 40 788 999 41  
E-Mail: [stefan.jung@brainwaregroup.com](mailto:stefan.jung@brainwaregroup.com), [www.brainwaregroup.com](http://www.brainwaregroup.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, Geschäftsführer  
Rudolf-Breitscheid-Straße 1-5, 35037 Marburg  
Tel.: +49 6421 1701-37  
E-Mail: [hhoheisel@ccpssoft.de](mailto:hhoheisel@ccpssoft.de), [www.ccpssoft.de](http://www.ccpssoft.de)



**DataVision** ist das bundesweit agierende Unternehmen (8 Standorte) für Medien-/ Konferenzraumtechnik. Mit rund 8.000 Artikeln beinhaltet das Sortiment alles, was für die professionelle Ausstattung von Konferenzräumen benötigt wird. Mit klassischem IT-Sourcing bishin 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

Andreas Matthei  
Kappeler Straße 126, 40599 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 74 008-0  
E-Mail: [matthei@datavision.net](mailto:matthei@datavision.net), [www.datavision.net](http://www.datavision.net)



**Deloitte Deutschland** ist ein Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL). Mit über 5.000 Mitarbeitern in 17 Niederlassungen betreut Deloitte in Deutschland seit mehr als 100 Jahren Unternehmen sowie Institutionen jeder Rechtsform und Größe aus allen Wirtschaftszweigen. Die Expertise von Deloitte Contract Risk & Compliance (CRC) umfasst insbesondere Beratungs- und Prüfungsleistungen im Bereichen Software Asset Management (SAM) und dem damit verbundenen wirtschaftlichen Einsatz von Software sowie den ergänzenden SAM Trainings und Zertifizierungen.

### Deloitte GmbH

#### Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Jörg Rieker  
Rosenheimer Platz 4, 81669 München  
Tel.: +49 89 29036 8790  
E-Mail: [JRieker@deloitte.de](mailto:JRieker@deloitte.de), [www.deloitte.com/de](http://www.deloitte.com/de)



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 DACH.

### EPSON Deutschland GmbH

Petra Kren  
Otto-Hahn-Straße 4, 40670 Meerbusch  
Tel.: +49 2159 538-1233  
E-Mail: [petra.kren@epson.de](mailto:petra.kren@epson.de), [www.epson.de](http://www.epson.de)





## PARTNER

**TA Triumph-Adler** ist ein deutsches Traditionsunternehmen, das den Sprung vom Zeitalter der Schreibmaschine in die digitale Ära erfolgreich gemeistert hat. Heute steht das Unternehmen für Innovation und intelligente Konzepte für den Arbeitsplatz der Zukunft. TA Triumph-Adler bietet fortschrittliche Produkte an, mit denen Unternehmen automatisiert ihre Dokumente und Informationen managen und sich wettbewerbsfähig aufstellen können.

### TA Triumph-Adler GmbH

Ohechaussee 235, 22848 Norderstedt  
Tel.: +49 40 52849-0  
www.triumph-adler.de



## AUSSTELLER

**Flexera Software** hat sich als global führender Anbieter von Lösungen für Software Asset Management und Softwarelizenzoptimierung etabliert. Unternehmen gewinnen Transparenz und Kontrolle hinsichtlich ihrer IT-Assets, senken die laufenden Softwarekosten und gewährleisten die kontinuierliche Einhaltung von Lizenzbestimmungen.

### Flexera Software

Nicole Segerer  
Mies-van-der-Rohe-Straße 8, 80807 München  
Tel.: +44 370 871 1111  
E-Mail: nsegerer@flexerasoftware.com, www.flexerasoftware.de



**microfin** ist eine eigentümergeführte, unabhängige Unternehmensberatung. Wir unterstützen Führungskräfte, ihre Sourcing- und Kostenziele bestmöglich zu erreichen. Dabei kommt unseren Kunden nicht nur unsere langjährige Erfahrung aus zahlreichen Projekten zu Gute, sondern auch unser Know-How-Mix aus Betriebswirten, Informatikern und Juristen.

### microfin Unternehmensberatung GmbH

Branimir Brodnik, Michael Wendt  
Kaiser-Friedrich-Promenade 12, 61348 Bad Homburg  
Tel.: +49 6172 177 630  
E-Mail: info@microfin.de, www.microfin.de



Mit der SAP zertifizierten Lösung CUNO vereint die **networker, solutions GmbH** weitreichendes IT- und SAP-Know-how für das Vertrags- und Lizenzmanagement. Bereits seit 2001 berät networker namhafte Kunden aus verschiedensten Branchen in allen Phasen des Vertragsmanagements und erhöht deren Transparenz und Compliance. Gestalten Sie Ihr Vertragsmanagement aktiv und profitieren Sie von den umfassenden Möglichkeiten, die Ihnen CUNO bietet. Themen: Vertragsmanagement, Finanzwesen, Einkauf, SAP

### networker, solutions GmbH

Roland van Stokkom, Vertriebsleiter  
Tel.: +49 40 589723 13, Mobile +49 151 26 7208 26  
E-Mail: rvstokkom@networker-solutions.de, www.networker-solutions.de



Als unabhängige IT Management Beratung sind wir seit 20 Jahren am Markt. Wir unterstützen Sie mit über 100 Mitarbeitern in den Bereichen IT Strategie, IT In-/Out Sourcing, Cloud-Computing, SAP, BI und IT Operations. Dabei nutzen wir die Vorteile innovativer Technologien für Ihren messbaren Erfolg.

### noventum consulting GmbH

Thomas Dengler  
Münsterstraße 111, 48155 Münster  
Tel.: +49 251 93020  
E-Mail: thomas.dengler@noventum.de, www.noventum.de



Als Spezialist für softwarebasiertes Daten- und Dokumenten-Management unterstützt die **otris software AG** Entscheider in Unternehmen, Führungsverantwortung wahrzunehmen. Zu diesem Zweck stellt otris Lösungen zur Verfügung, mit denen sämtliche Verwaltungsvorgänge vollumfänglich und volltransparent abgebildet, gesteuert und dokumentiert werden. Das Leistungs-Portfolio umfasst die Bereiche: Vertrags-, Beteiligungs-, Compliance- sowie Datenschutzmanagement. Die Lösungen basieren auf eigenen, praxisbewährten Technologieplattformen und stehen für Funktionalität in Technologie und Bedienbarkeit.

### otris software AG

Thomas M. Klepper  
Königswall 21, 44137 Dortmund  
Tel.: +49 231 95 80 69 50  
E-Mail: klepper@otris.de, www.otris.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

## INFORMATIONEN

### Veranstaltungstermin und -ort

26. – 27. September 2016

### 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 169,- € inkl. Frühstück

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

### Teilnahmegebühr

Fachexperten aus dem Einkauf und der IT  
895,- € pro Person für BME-/VOICE-Mitglieder  
995,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Anbieter von IT-Leistungen und Produkten sowie Procurement-Berater

1.995,- € pro Person für BME-/VOICE-Mitglieder  
2.095,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

**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 umgehend 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 aus Krankheit oder 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 Teilnehmergebühr 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.

255016041

## Sales-OTR

Ja, ich nehme an der IT-SOURCING 2016 – wie folgt teil:

- BME-/VOICE-Mitglied
- Nicht-Mitglied

Ja, ich interessiere mich für eine Marketingplattform im Rahmen der IT-SOURCING 2016. Bitte informieren Sie mich unverbindlich.

### Teilnehmer 1:

BME-/VOICE-Mitgliedsnummer

Name  Vorname

Position  Abteilung

Telefon  Fax

E-Mail

### Teilnehmer 2:

BME-/VOICE-Mitgliedsnummer

Name  Vorname

Position  Abteilung

Telefon  Fax

E-Mail

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](http://www.bme.de/social)

