

Vertragsmanagement im Einkauf

2. – 3. Dezember 2009 | Frankfurt



Risiko-
minimierung



Transparenz



Kosten-
senkung

Beschaffungsrisiken steuern, Transparenz schaffen, Kosten minimieren.

Hören Sie Experten zu folgenden Themen:

- Ziele und Anforderungen an ein Vertragsmanagement-System
- Vertragsmanagement im konzernweiten Kontext
- Ausschreibung und Auswahl eines geeigneten Anbieters
- Kritische Faktoren einer erfolgreichen Implementierung

Getrennt buchbarer Pre-Workshop (2. Dezember 2009)

Auswahl und Implementierung eines Vertragsmanagement-Systems für den Einkauf

- Vertragsmanagement im Einkauf – Erfolgsfaktoren erkennen
- Verbesserungsbedarf und Nutzenpotenziale identifizieren
- Lastenheft und Ausschreibung passgenau erstellen
- Vertragsreporting und Kennzahlen verstehen

Mit interaktiven Modulen
und Checklisten für Ihre
tägliche Arbeit !



Auswahl und Implementierung eines Vertragsmanagement-Systems für den Einkauf

Workshopziel

Nutzen Sie den Workshop um,

- Verbesserungsbedarf und Nutzenpotenziale zu identifizieren.
- Schnittstellen zu anderen Prozessen klar abzugrenzen.
- Ausschreibungen eines IT-Systems durchzuführen – Lastenhefte zu erstellen.
- IT-Lösungen verschiedener Anbieter zu bewerten.
- Vertragsreporting und Kennzahlen zu verstehen.
- den BME-Leitfaden zielgerichtet für Ihre Projekte einzusetzen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, Recht, Vertrags-/Contract-Management, Controlling sowie Geschäftsführer.

Inhalte

Vertragsmanagement im Einkauf

- Rolle des Vertragsmanagements im Einkauf
- Definition von Projektzielen

Der optimale Vertragsmanagement-Prozess

- Prozessphasen im Vertragslebenszyklus
- Aufgaben und Verantwortung des Einkaufs
- Zusammenarbeit mit Fach-, Rechts-, Finanz- und Steuerabteilungen, Logistik
- Berechtigungskonzepte: Rollen und Verantwortung

Beschaffungsrisiken steuern

- Risikoindikatoren und Klassifizierungen
- Analyse von Einkaufsverträgen
- Einhaltung gesetzlicher Rahmenbedingungen

IT-Unterstützung des Vertragsmanagements

- Fachliche Anforderungen aus dem Vertragslebenszyklus ableiten und priorisieren
- Lösungsszenarien ableiten
- Zentrale und dezentrale IT-Systeme

Lastenheft, Ausschreibung und Auswahl eines geeigneten IT-Systems

- Festlegung von Umfang und Vorgehen für die Ausschreibung
- Erstellung des Lastenheftes
- Schnittstellen mit anderen Systemen z.B. SAP-Bestellwesen, Stammdaten, Business Intelligence
- Bewertung von Angeboten - Verhandlung und Auswahl des geeigneten Anbieters

Erfolgreiche Implementierung eines Vertragsmanagement-Systems

- Projektablauf
- Projektorganisation und Change Management
- Erfolgsfaktoren bei der Einführung – Was ist besonders zu beachten?

Vertragscontrolling und Reporting

- Flexible Fristenüberwachung
- Wesentliche Prozess-Kennzahlen für das Vertragsmanagement
- Datenreport und Volltext-Suche

Profitieren Sie in diesem Workshop von:

- Umfangreichen Praxisbeispielen, interaktiven Modulen und Checklisten für Ihre tägliche Arbeit
- BME-Praxisleitfaden

Ihr Workshopleiter

Dipl. Kfm. Alexander Beyer ist Geschäftsführer der complon GmbH, einem Beratungsunternehmen für Vertragsmanagement in Einkauf, Vertrieb und Forschung. Als Senior Manager in der Siemens AG hat er konzernkritische elektronische Aktenlösungen geplant, international realisiert und den Betrieb verantwortet. Er verfügt über umfassendes Praxis Know-how in Einkauf von IT-Leistungen, Lizenzmanagement, Vertragsmanagement und Archivierungslösungen für Corporate Finance, Einkauf und Vertrieb. Alexander Beyer ist Co-Autor des BME-Leitfadens für Vertragsmanagement.

Workshopzeiten

9.30 – 17.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



Fachliche Leitung und Vorsitz:

Sebastian Schröder, Rechtsanwalt, BME e.V., Frankfurt am Main

09.00 **Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung**

Ziele und Anforderungen an ein Vertragsmanagement-System

09.15 **Vertragsmanagement aus Sicht des Einkaufs**

- Anforderungen des Einkaufs
 - Zusammenspiel: Vertragsmanagement und SAP-Bestellprozesse
 - Vertragsmanagement als Unterstützung für strategische Entscheidungen
 - Einkaufskostenoptimierung: Verträge optimieren und besser nutzen
- Matthias Gutfrucht**, ZA Einkauf Investitionsgüter, Südzucker AG, Ochsenfurth

10.00 **Anforderungen an ein Vertragsmanagement-System im Gesundheitswesen**

- Corporate Compliance im Marienhospital Stuttgart
 - Informations- und Risikomanagement
 - Vertragsrelevante Planungsmöglichkeiten
- Uwe Rufleth**, Stabstelle Geschäftsführung, Vinzenz von Paul Kliniken gGmbH – Marienhospital, Stuttgart

10.45 **Kaffee- und Teepause**

11.15 **Erfüllen Standard-Produkte die Anforderungen**

- bei der Unterstützung der Prozesse?
 - bei der Vertragsoptimierung?
 - beim Teamwork?
- Thomas Hübner**, Geschäftsführer, Spider LCM GmbH, Hamburg
mit Referenzkunde

Vertragsmanagement im konzernweiten Kontext

12.00 **Global Procurement – Einsatz eines konzernweiten Vertragsmanagements**

- Ausgangssituation: Herausforderung einer einheitlichen Abbildung (Sprachen/Rechtssysteme)
 - Probleme und Hindernisse bei der Einführung sowie deren Lösungsansätze
 - Erzielte Ergebnisse
- Christoph Bosslet**, Manager Global Procurement Governance & Systeme, Roche Diagnostics GmbH, Mannheim

12.45 **Gemeinsames Mittagessen**

14.15 **Case Study: Einführung des dezentralen Vertragsmanagement-Systems in der Otto Group**

- Zielvorgaben des Vorstandes der Otto Group: Transparenz + Effizienz
 - Projektverlauf und dessen nachträgliche Bewertung
- Britta von Mutius**, Leiterin Recht + Vertrag Konzern, Otto (GmbH & Co KG), Hamburg

15.00 **Unternehmensweites Vertragsmanagement bei einem Energieversorger – Von der Konzeption zur Implementierung**

- Management des Lebenszyklus von Verträgen mit elektronischen Akten
 - Integration von Vertragsmanagement mit SAP
 - Erzielte Ergebnisse: Risikominimierung, kürzere Bearbeitungszeiten und größere Transparenz
- Dr. Marc Diefenbruch**, Director Portfolio Management EMEA, Open Text, Grasbrunn
Stefan Hitz, Leiter Dokumentationssysteme Abteilung Strategische IT, EWE Aktiengesellschaft, Oldenburg

15.45 **Kaffee- und Teepause**

Ausschreibung und Implementierung

16.15 **Ausschreibung und Auswahl eines geeigneten Anbieters/Systems**

- Ausgangssituation
 - Schaffung der Voraussetzungen – Welchen Umfang will ich umsetzen?
 - Vorbereitung bzw. Planung der Ausschreibung
 - Punkte, die das Lastenheft umfassen sollte
- Markus Zoellner**, Providermanagement/Strategischer Einkauf, Union IT-Services GmbH, Frankfurt

17.00 **Kritische Erfolgsfaktoren bei der Einführung eines Vertragsmanagement-Systems**

- Prozessgestaltung und IT-Unterstützung
 - Rolle des Mitarbeiters - Aufbau und Funktion von interdisziplinären und unternehmensweiten Projektteams
 - Lessons learned
- Andreas Pfeiffer**, Unternehmensentwicklung, Energieversorgungs- und Verkehrsgesellschaft mbH Aachen (E.V.A), Aachen

17.45 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Diskussion**

18.00 **Sektempfang und Get-Together**

Zum Ausklang des Forums laden Sie die BME Akademie und das Dorint Hotel Main Taunus Zentrum zu einem Sektempfang ein. Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.



19.00 **Ende des Forumstages**



BME Akademie GmbH | Bolongarostraße 82 | D-65929 Frankfurt am Main



Ja, ich möchte am BME-Forum Vertragsmanagement im Einkauf teilnehmen

320009026	Bei Buchung bis 30.09.2009		Bei Buchung ab 01.10.2009	
	<input type="checkbox"/> BME-Mitglied	<input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied	<input type="checkbox"/> BME-Mitglied	<input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied
<input type="checkbox"/> Forum + Workshop	1.195,- € Sparen 100,- €	1.295,- € Sparen 100,- €	1.295,- €	1.395,- €
<input type="checkbox"/> Forum	795,- € Sparen 100,- €	895,- € Sparen 100,- €	895,- €	995,- €
<input type="checkbox"/> Workshop	695,- € Sparen 100,- €	795,- € Sparen 100,- €	795,- €	895,- €

Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme

BME-Mitgliedsnummer

Teilnehmer 1:

Name _____ Vorname _____
 Position _____ Abteilung _____
 Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Teilnehmer 2:

Name _____ Vorname _____
 Position _____ Abteilung _____
 Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Firma:

Firma _____
 Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Name _____ Vorname _____
 Position _____ Abteilung _____

Firma _____
 Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

gleichzeitige Buchung

Informationen

Teilnahmegebühren

Die Preise entnehmen Sie bitte der nebenstehenden Tabelle.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

Termin und Ort

Pre-Workshop:
 Mittwoch: 2. Dezember 2009 09.30 - 17.30 Uhr

Forum:
 Donnerstag: 3. Dezember 2009 09.00 - 19.00 Uhr

Dorint Hotel Main Taunus Zentrum

Am Main-Taunus-Zentrum 1
 65843 Sulzbach
 Tel.: 06196 763-0
 Fax: 06196 72-996
 EZ: 111,- € inkl. Frühstück, bis 02.11.2009 abrufbar

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis zum genannten Abruftermin und im Rahmen des verfügbaren Kontingentes möglich sind. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

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 Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, 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 150,- € 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, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH.

Änderungen vorbehalten.