

2. BME-Forum

# Einkauf von Dienstleistungen

31. August 2010 | Frankfurt am Main



Strategien



Einspar-  
potenziale



Prozess-  
optimierung

## Wissensintensive Dienstleistungen effizient einkaufen

Hören Sie Experten zu folgenden Themen:

- Besonderheiten im Dienstleistungseinkauf
- Fachwissen und Potenzial der Dienstleister kostenorientiert bewerten
- Providerauswahl, kritische Erfolgsfaktoren und Auswahlkriterien
- Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Fachabteilung und Einkauf
- Dienstleistungsvertrag contra Arbeitnehmerüberlassung und Arbeitsvermittlung

### 2 getrennt buchbare Workshops:

#### **A: Kostenanalyse und Kennzahlen im strategischen Einkauf von Dienstleistungen (30.08.2010)**

- Die Rolle des Einkaufs im Controlling-Prozess
- Leistungs- und Lieferantenbewertung – Welche KPI setzt man an?
- Entwicklung einer Kostenoptimierungsstrategie für Dienstleistungen

#### **B: eSourcing von Dienstleistungen – Von der Planung zur Realisierung (01.09.2010)**

- Grundlagen/Überblick eSourcing-Lösungen für die Beschaffung von Dienstleistungen
- Entwicklung und Optimierung einer eSourcing-Strategie
- Entwicklung und Umsetzung einer eSourcing-Lösung für Dienstleister



# Kostenanalyse und Kennzahlen im strategischen Einkauf von Dienstleistungen

## Workshopziel:

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie mit Hilfe eines effizienten Controlling Transparenz im Dienstleistungseinkauf schaffen und Kostentreiber aufdecken. Darüber hinaus werden die wichtigsten Kennzahlen zur Leistungs- und Lieferantenbewertung diskutiert.

## Zielgruppe:

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Dienstleistungseinkauf, Einkaufscontrolling sowie strategischer Einkauf.

## Inhalte:

### Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen

- Besonderheiten im Dienstleistungseinkauf
- Wie ist der Dienstleistungseinkauf bisher organisiert?
- Die zentrale Rolle des Einkaufs bei der Beschaffung von Dienstleistungen

### Aufbau eines Controlling im Dienstleistungseinkauf

- Schlüsselfaktoren des Einkaufs-Controlling
  - Schaffung von Markttransparenz
- Die Rolle des Einkaufs im Controlling-Prozess
- Berichtssysteme und Reporting
  - Anforderungen an ein Berichtswesen
  - Wer übernimmt die Controlling-Funktion – Einkauf oder Fachabteilung?

### Kennzahlen im Einkaufscontrolling

- Typische Kennzahlen für Dienstleistungen
- Kennzahlen der Kostenbeeinflussung
- Leistungs- und Lieferantenbewertung – Welche KPI setzt man an?

### Kosten- und Preisanalyse: Kostensenkungspotenziale identifizieren

- Wo liegen die Preistreiber im Dienstleistungseinkauf?
- Aufdeckung versteckter Kosten
- Welche Vergütungssysteme haben sich bewährt?
- Wo liegen die spezifischen Einsparpotenziale?
- Wie entwickeln Sie Kostenoptimierungsstrategien für Dienstleistungen?

## Methodik:

Fachvorträge mit zahlreichen Beispielen und Raum für interaktive Diskussion.

## Workshopleiter:

**Roland Schweda** ist Geschäftsführender Gesellschafter der Business Diagnostik GmbH in München. Diese ist spezialisiert auf die Realisierung von zusätzlichen Kosteneinsparungen im Einkauf, technischen Wertoptimierungen in der Beschaffung und funktionsübergreifenden Materialkostenoptimierung. Seit über 8 Jahre ist er im Bereich Kosten- & Wertanalyse in über 70 Kostenoptimierungsprogrammen in Asien, Europa und USA vor Ort weltweit tätig. Zuletzt leitete er die konzernweite Kosten- und Wertanalyse in einem börsennotierten DAX30-Unternehmen. Roland Schweda durchlief verschiedenen Einkaufsmanagement-Funktionen und verantwortete die Einführung und den Aufbau einer zentralen Best-in-Class Einkaufsorganisation (globales Einkaufsvolumen ca. 4 Mrd. Euro) nach Automobilvorbild. Über 3 Jahre war er in der Position „Einkaufscontrolling und Methoden“ für alle operativen und strategischen Fragestellungen von 3 Standorten verantwortlich.

## Workshopzeiten:

09.30 – 17.00 Uhr

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



**Fachlicher Vorsitz und Moderation:**

**Dr. Heinz Schäffer**, Chief Procurement Officer NORCEE, AXA Service AG, Köln

09.15 **Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung**

**Besonderheiten im Einkauf von Dienstleistungen**

09.30 **Wissensintensive Dienstleistungen richtig einkaufen**

- Zwei Weltbilder: Einkaufs- und Fachabteilung
  - Qualität als zentrales Auswahlkriterium und deren Messung
  - Einsparpotenziale durch derzeitig mangelnde Transparenz
- Peter Schulteß**, Dienstleistungsforscher, Karlsruher Institut für Technologie (KIT), Karlsruhe

10.15 **Systematische Erschließung von Einsparpotenzialen im Dienstleistungseinkauf – ein „Kochrezept“**

- Besonderheiten beim Dienstleistungseinkauf
  - Kochrezept: Big Bang, Prozessoptimierung, Einkaufscontrolling
  - Vom Umgang mit schwierigen Lieferanten...
  - 3 Kardinalregeln des Dienstleistungseinkaufs
- Dr.-Ing. Robert Coenen**, Leiter Einkauf, Messe Düsseldorf GmbH, Düsseldorf

11.00 **Kaffee- und Teepause**

**Optimierung der internen Zusammenarbeit**

11.30 **Von der dezentralen zur zentralen Beschaffung von Professional Services bei MunichRe**

- Aufbau der Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen und Einkauf
  - Definition der Verantwortlichkeiten und Schnittstellen
  - Sicherstellen einer nachhaltigen Zusammenarbeit zwischen Fachbereich und Einkauf
- Andreas Schuster**, Global Category Manager Professional Services, MunichRe, München

**eProcurement**

12.15 **Lohnt sich eProcurement beim Einkauf von Dienstleistungen?**

- Voraussetzungen für den elektronischen Dienstleistungseinkauf
  - Interaktiv einkaufen
  - Potenzial für Ihr Unternehmen
- Gregor Göbel**, Leiter eProcure, POET AG, Karlsruhe

13.00 **Gemeinsames Mittagessen**

**Strategische Beschaffung von Dienstleistungen**

14.15 **Dienstleistungsvertrag contra Arbeitnehmerüberlassung und Arbeitsvermittlung**

- Gewerberechtliche Voraussetzungen
  - Abgrenzung zwischen selbstständig zu erbringenden Werk-, und Dienstvertragsleistungen zu in Abhängigkeit erbrachten Diensten
  - Dienstverschaffungsvertrag gestaltet als Arbeitnehmerüberlassung oder Arbeitsvermittlung
  - Scheinselbstständigkeit
  - Nutzung und Verwertung von entstandenen Schutzrechten
  - Haftung für Leistungsergebnisse und Haftung in Schadensfällen
- RA Claudia Maria Zwilling-Pinna**, Partner, Walter Rechtsanwälte, Heidelberg

15.00 **Intelligentes Nutzen von Sourcing-Optionen in der IT**

- Arten von IT-relevanten Dienstleistungen
  - Geschäftsstrategie und IT-Kernkompetenzanalyse
  - Providerauswahl, kritische Erfolgsfaktoren und Auswahlkriterien und -prozesse für unterschiedliche Arten von Dienstleistungen
  - Retained Organisation/Providermanagement
- Johannes Schlosser**, Mitglied der Geschäftsführung, Director Business Technology Management, Kienbaum Management Consultants GmbH, Düsseldorf

15.45 **Kaffee- und Teepause**

16.15 **Preferred Supplier Concept - The idea... to catch mavericks**

- Einkaufsstrategien - die Macht für verlässliche Perspektiven
  - Beides Erreichen, weitere Einsparungen generieren, aber die Lieferantenbeziehungen weiter ausbauen - die Lösung „Preferred Supplier Concept“
  - Etablieren eines drei-stufigen Management-Prozesses zur Lieferantenkoordination
- Nadine Wendt**, Strategische Procurement Managerin, Communication, Travel, HR- & IT-Consulting, LANXESS Deutschland GmbH, Leverkusen

17.00 **Mit einem ganzheitlichem Ansatz Engineering-Dienstleistung kostengünstig einkaufen**

- Global handeln
  - Nutzen von ländertypischen Fähigkeiten und Eigenschaften der Dienstleister
  - Fachwissen und Potenzial der Dienstleister kostenmäßig bewerten
  - Kontinuierliche Kostenstrukturverbesserung durch Stärkung der ( Kern-) Kompetenzen
- Werner Burger**, Head of Vendor Office, Diehl Aerospace GmbH, Frankfurt

17.45 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion**

18.00 **Ende des Forums**



## eSourcing von Dienstleistungen – Von der Planung zur Realisierung

### Workshopziel:

In diesem Workshop wird ein Grundwissen zum eSourcing von Dienstleistungen aufgebaut und vermittelt, wie man eine eSourcing-Strategie für diese Warengruppe entwickelt. Die Teilnehmer erhalten eine Hilfestellung zur Einführung und Optimierung einer eSourcing-Lösung.

### Zielgruppe:

Einkaufsleiter, kaufmännische Führungskräfte, Einkäufer und Mitarbeiter im Einkauf, die sich mit dem Einkauf von Dienstleistungen beschäftigen.

### Inhalte:

#### Grundlagen/Überblick eSourcing-Lösungen für die Beschaffung von Dienstleistungen

- Definition
  - Was versteht man unter eSourcing, eProcurement etc.?
- Beschaffung von Dienstleistungen und eSourcing
  - Wie unterstützt eSourcing den Beschaffungsprozess?
- Ausprägung des eSourcing
  - Welche Arten von eSourcing-Systemen gibt es?
  - Welche Anwendungsgebiete unterstützen diese?
  - Wie sind ihre Funktionsweisen?
  - Live-Demonstration: Ausschreibungen und Auktionen von Dienstleistungen
  - Welche Best Practices sind bei der Auktionierung von Dienstleistungen zu beachten?

#### Entwicklung und Optimierung einer eSourcing-Strategie anhand von Beispielen

- Prozessanalyse
  - Wie sind die Prozessabläufe im Unternehmen?
- Systemanalyse
  - Wie kann die Einbindung in ein bestehendes IT-Umfeld erfolgen?
- Warengruppen-Analyse
  - Welche Analyse-Methoden gibt es?
  - Wie ermittelt man das Einsparpotenzial?
- Kosten-Nutzen-Analyse
  - Welche Aspekte müssen berücksichtigt werden?
- Bewertung von Strategiealternativen
  - Welche Alternativen zum eSourcing müssen berücksichtigt werden?

#### Entwicklung und Umsetzung einer eSourcing-Lösung für Dienstleister

- Toolauswahl
  - Auf was muss bei der Auswahl von Softwareanbietern geachtet werden?
- Projektmanagement
  - Wie wird ein eSourcing-Projekt aufgesetzt und worauf muss geachtet werden?
- Stakeholder-Management
  - Wie kann eine eSourcing-Lösung für Dienstleister überzeugend im Unternehmen dargestellt werden?
  - Mit welchen internen Widerständen muss gerechnet werden?
  - Mit welchen Argumenten kann man diese entkräften?
- Dienstleistermanagement
  - Wie sind Dienstleister einzubinden?
  - Wie ist mit Widerständen umzugehen?

### Methodik:

Fachvortrag, Diskussion, moderierter Erfahrungsaustausch, Tool-Demonstration, praktische Beispiele und Anwendungstipps.

### Workshopleiter:

**Timm Scheibach** hat nach seinem Studium als Diplom Wirtsch. Ingenieur 16 Jahre bei einem amerikanischen Top-Unternehmen der Healthcare-Branche (Johnson & Johnson) gearbeitet. Nach vier Jahren im Controlling in Hamburg wechselte er in die Europa-Zentrale in Belgien, wo er zunächst IT-Beschaffungsprojekte auf europäischer und globaler Ebene umsetzte. Danach war er verantwortlich für den Konzern-Einkauf von IT-Infrastruktur in EMEA (Europe, Middle East, Africa). Zuletzt war er als „Regional IT Sourcing Director“ verantwortlich für den Einkauf aller IT-Warengruppen mit einem Beschaffungsvolumen von 200 Mio. EURO. Seit Anfang 2009 ist Timm Scheibach als Senior Berater bei der HDP Management Consulting in Frankfurt tätig mit den Schwerpunkten strategischer Einkauf und IT.

### Workshopzeiten:

09.30 – 17.00 Uhr

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

## 2. BME-Forum: Einkauf von Dienstleistungen



Gesetze



Preisent-  
wicklungen



Optimierungs-  
potenziale

### Zum Veranstaltungsinhalt

Der Einkauf wissensintensiver Dienstleistungen stellt in vielen Unternehmen eine große Herausforderung dar, denn beim Einkauf von Dienstleistungen herrscht oft Unklarheit über die anfallenden Kosten. Mangelnde Transparenz, unzureichende Absprachen zwischen Fachabteilung und Einkauf sowie fehlende Standardisierung sorgen dafür, dass Einsparpotenziale im Dienstleistungseinkauf noch nicht effektiv genutzt werden.

Das zweite BME-Forum „Einkauf von Dienstleistungen“ stellt dar, wie durch ein systematisches Lieferanten- und Kostenmanagement Einsparungen erzielt werden können und gibt Ihnen zudem einen umfassenden Überblick über die folgenden Fragestellungen:

- Wie lassen sich Einsparpotenziale im Dienstleistungseinkauf systematisch erschließen?
- Welche Möglichkeiten zur kostenmäßigen Bewertung des Fachwissens und Potenzials der Dienstleister gibt es?
- Wie lässt sich eine nachhaltige Zusammenarbeit zwischen Fachbereich und Einkauf sicherstellen?
- Lohnt sich eProcurement im Einkauf von Dienstleistungen?
- Wie lassen sich Lieferantenbeziehungen besser koordinieren und ausbauen?

Profitieren Sie von zahlreichen Praxisberichten und nutzen Sie die Gelegenheit, mit Fachkollegen und Experten über Strategien und Einsparpotenziale im Einkauf von Dienstleistungen zu diskutieren.

### Zielgruppe des Forums

Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die Beschaffung von allgemeinen und spezifischen Dienstleistungen verantwortlich sind. Im Besonderen beschäftigt sich diese Veranstaltung mit folgenden Dienstleistungsbereichen:

- IT-Leistungen
- Marktforschung, Marketing- und Kreativleistungen
- Beratungsdienstleistungen
- Mobilität-Dienstleistungen
- Ingenieur-, Forschungs- und Entwicklungsleistungen

### Partner

Die **POET AG** ist Entwickler, Softwareanbieter und Dienstleister von eBusiness-Lösungen für die Bereiche eProcurement und eCommerce. Führende Einkaufs- und Verkaufsorganisationen vertrauen auf die innovative eBusiness Software und die umfassenden Serviceleistungen vom Marktführer im Katalogmanagement. Die Kunden profitieren bei der ePROCURE Suite durch das zentrale Management der Produktinformationen von Gütern bis zu Dienstleistungen, vom schnellen und effektiven Finden und Bestellen der richtigen Produkte sowie durch die reibungslose Bestellprozessabwicklung.

#### POET AG

Herr Gregor Göbel  
Karl-Friedrich-Str. 14-18  
D-76133 Karlsruhe  
Tel.: +49 (0) 721 60 280 0  
E-Mail: [info@poet.de](mailto:info@poet.de)  
[www.poet.de](http://www.poet.de)



### Ansprechpartner – Weitere Informationen zum BME-Forum „Einkauf von Dienstleistungen“

#### Für inhaltliche Fragen:

Anja Lange  
Tel.: 069 30838-223  
E-Mail: [anja.lange@bme.de](mailto:anja.lange@bme.de)

#### Für Anmeldungen:

Jacqueline Berger  
Tel.: 069 30838-200  
E-Mail: [jacqueline.berger@bme.de](mailto:jacqueline.berger@bme.de)

#### Für Partner/Aussteller:

Ivonne Damm  
Tel.: 069 30838-124  
E-Mail: [ivonne.damm@bme.de](mailto:ivonne.damm@bme.de)



BME Akademie GmbH | Bolongarostraße 82 | 65929 Frankfurt am Main



**Ja, ich möchte am 2. BME-Forum Einkauf von Dienstleistungen teilnehmen:**

- Forum + 2 Workshops 320010016  
 Forum + 1 Workshop  Workshop A  Workshop B  
 Forum  
 Workshop A  
 Workshop B

**Frühbucherrabatt bis  
30.06.2010:  
Sie sparen 200,- €**

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

**Teilnehmer 1:**

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

**Teilnehmer 2:**

gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

**Firma:**

Firma	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

**Abweichende Rechnungsanschrift:**

Name	Vorname
Position	Abteilung
Firma	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
E-Mail	

Internet FOR-DLE

**Informationen**

**Teilnahmegebühren**

**Forum + 2 Vertiefungs-Workshops (A und B)**  
 1.795,- € (BME-Mitglieder)  
 1.995,- € (Nicht-Mitglieder)

**Forum + 1 Vertiefungs-Workshop (A oder B)**  
 1.295,- € (BME-Mitglieder)  
 1.445,- € (Nicht-Mitglieder)

**Forum**  
 795,- € (BME-Mitglieder)  
 895,- € (Nicht-Mitglieder)

**Vertiefungs-Workshop (A oder B)**  
 695,- € (BME-Mitglieder)  
 795,- € (Nicht-Mitglieder)

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 Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

**Termin und Ort**

<b>Vertiefungs-Workshop A</b>		
Montag:	30. August 2010	09.30 – 17.00 Uhr
<b>Forum</b>		
Dienstag:	31. August 2010	09.15 – 18.00 Uhr
<b>Vertiefungs-Workshop B</b>		
Mittwoch:	01. September 2010	09.30 – 17.00 Uhr

**Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum**

Am Main-Taunus-Zentrum 1  
 65843 Sulzbach am Taunus  
 Tel.: 06196 763-0, Fax: 06196 72-996  
 EZ: 112,- €, inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis **30.7.2010** abrufbar 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.

**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.

**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.

**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