



Ergänzen Sie Ihre Fachkompetenz:

# IT als Einkäufer

So erhöhen Sie Ihre Auswahl-, Rechts-,  
und Verhandlungskompetenz!

## IT-Ausschreibungen verbessern:

- Anforderungen klar kommunizieren
- Proposalmeetings erfolgreich durchführen
- Angebotsanalyse-Instrumente:  
TCO, Risiko-, Zeit- & Nutzen-Wert-Analyse

## IT-Verträge rechtssicher gestalten:

- Verträge analysieren: Kritische Klauseln ad hoc entdecken
- SLAs: Leistungen vertraglich fixieren
- Vertragsstrafenklauseln sinnvoll einsetzen

## Verhandlungen souverän meistern:

- Verhandlungstaktiken: So treten Sie überzeugender auf!
- Verkäufer-Tricks durchschauen
- Richtig verhandeln: Konditionen verbessern

## Exklusiver Praxis-Bericht:

Effiziente IT-Ausschreibungen bei der  
BITMARCK TECHNIK GMBH!

Ihre Experten:



Udo Czarnecki  
BITMARCK TECHNIK GMBH



Volker Lopp  
Lopp – Optimierungs-  
Management



Dr. Tobias Sedlmeier  
KANZLEI DR. ERBEN

## Ihr Special:

- ✓ Integrierte Workshops zu Verhandlungstaktiken
- ✓ Nutzungsrechte: Klauseln auf den Punkt gebracht
- ✓ Mit Vertragsrecht zur Gebrauch-Software

## Begeisterte Stimmen zu Management Circle-Seminaren:

- ◆ „Endlich eine umfassende Hilfestellung für diese akute Herausforderung!“
- ◆ „Sehr gut ausgearbeitete Dokumentation!“
- ◆ „Kompetente Referenten!“

Ihr Termin:

27. und 28. August 2009 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENTCIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

## IT-Ausschreibungen zielführend managen: So wählen Sie Dienstleister und Produkte für Ihren IT-Einkauf optimal aus!

Ihr Seminarleiter:

Volker Lopp

IT- und Unternehmensberater, **Lopp – OptimierungsManagement**, Montabaur

Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.30 Uhr**

### 9.30 Herzlich Willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### Anforderungen an den IT-Manager als Einkäufer

### 9.45 Warum die IT als strategischer Einkäufer immer wichtiger wird

- Herausforderungen an den strategischen IT-Einkauf:
  - Einkaufsbedarf und -angebot optimal aufeinander abstimmen: Den passenden Anbieter auswählen
  - Gute Vertragsraten und rechtssichere Rahmenkonditionen verhandeln
  - Kostspielige Vertragsverletzungen im Vorfeld vermeiden
- Anforderungen an die IT-Abteilung als Einkäufer: So behalten Sie die Fäden in der Hand!
  - Auswahlkompetenz: Wie mache ich den passenden Anbieter aus?
  - Rechtskompetenz: Wie sichere ich die Leistungserfüllung rechtlich ab?
  - Verhandlungskompetenz: Wie steuere ich Einkaufsprojekte erfolgreich?
- IT-Beschaffungsprojekte strategisch richtig angehen

10.30 Kaffee- und Teepause

### Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen!

### 11.00 Ausschreibungen richtig organisieren

- Wie schreibt man aus?
  - Elektronisch oder Papier?
  - Gute Internet-Adressen im Überblick
- So sieht eine gute Ausschreibung inhaltlich aus: Essentielle Anforderungen klar formulieren
  - Die wichtigsten Kapitel
  - Wer liefert welche Inhalte?
  - Die Anforderungen an die Lieferanten
  - Der Zeitplan
  - Die Bewertungskriterien



12.00 Gemeinsames Mittagessen

### 13.30 Ausschreibungen richtig durchführen

- Ausschreibungsmeeting: Proposalwettbewerb
- Angebotsphase zur Referenzüberprüfung nutzen
- Angebotsanalyse via Nutzen-Wert-Analyse, TCO, Risiko-Analyse & Zeit-Analyse
- Auswahlverfahren und 2. Präsentationsrunde
- Vorstellung der Ergebnisse vor der Führungsebene
- Übergang zu den Vertragsverhandlungen



16.00 Kaffee- und Teepause

### 16.30 Effiziente IT-Ausschreibungen aus Sicht des Einkaufs und des Vertriebs

- Hintergrund: Benchmarking der vorhandenen Lösung
- Ausschreibung
- Vergleich der Angebote
- Kosten/Nutzen-Betrachtung in einem Business-Case
- Gründe für die Lieferantenauswahl
- Proof of Concept
- Rechtliche und wirtschaftliche Verhandlungen mit dem Lieferanten
- Wirtschaftliches und technisches Ergebnis der Neuvergabe

Udo Czarnecki

**BITMARCK TECHNIK GMBH**, Hamburg



### 17.30 Abschlussdiskussion

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch den Seminarleiter
- Zeit für Ihre individuellen Fragen

ca. 17.45 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-Together

### Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den anderen Seminarteilnehmern!

# Einkaufs-Verträge richtig verhandeln und rechtssicher gestalten: So erreichen und fixieren Sie Ihre Konditionen!

Ihre Seminarleiter:

Dr. Tobias Sedlmeier  
Rechtsanwalt, **KANZLEI DR. ERBEN**, Heidelberg  
Volker Lopp

### 9.10 Es geht weiter!

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

### IT-Verträge rechtssicher gestalten!

### 9.30 Das 1x1 des IT-Vertragsrechts: Das müssen Sie über wichtige Klauseln wissen!

- Von der Notwendigkeit fundiert aufgesetzter SLAs
- Gewährleistungsansprüche und Haftungsklauseln unter der Lupe
- Sinnvoller Einsatz von Vertragsstrafenklauseln
- Klausel Nutzungsrechte: So erreichen Sie die rechtssichere Nutzung von Software
- Besonderheiten bei vorformulierten Verträgen und Klauseln (AGB-Recht)
- Kauf von „gebrauchter“ Software

Dr. Tobias Sedlmeier  
Rechtsanwalt,  
**KANZLEI DR. ERBEN**,  
Heidelberg

10.30 Kaffee- und Teepause

### 11.00 Lieferantenmanagement auf rechtssichere Füße stellen

- Dienstleisterverträge richtig analysieren:
  - Schwachstellen als Nicht-Jurist entdecken
  - Kritische Klauseln sinnvoll ändern und Vertragslücken schließen
- Notwendige Abreden treffen:
  - Eskalations- und Schiedsgerichtsklauseln für das Konfliktmanagement nutzen
  - Change Request Prozeduren sinnvoll vertraglich vereinbaren
  - Gestaltung von SLA: Abgrenzung der Verantwortlichkeiten der Vertragspartner; Abbildung von Verfügbarkeits- und Reaktionszeiten; Bonus-/Malusregelungen

Dr. Tobias Sedlmeier

12.30 Gemeinsames Mittagessen

### Einkaufs-Projekte erfolgreich verhandeln und nachhaltig verbessern!

### 14.00 Richtig verhandeln: Vorbereitung ist alles?

- Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- Wie Sie innere Hürden überwinden
- Ziele und Interessen festlegen
- Ziele und Interessen des Verhandlungspartners einschätzen
- Profil des Gegenübers

Volker Lopp

15.30 Kaffee- und Teepause

### 16.00 Richtig verhandeln: Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer



- Verhandlungstaktiken
  - Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern
  - Manipulation, psychologische Spiele und Unfairness abwehren
  - Aus unterlegener Position erfolgreich verhandeln
  - Schwächen des Verhandlungspartners aufdecken
  - Erzeugen von Win-Win-Situationen
  - Fairness als Verhandlungsintention
- Die Tricks der Verkäufer durchschauen
  - Verkaufstaktiken im Überblick
  - So setzen Sie sich durch!

Volker Lopp

### 17.30 Abschlussdiskussion

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Zeit für Ihre individuellen Fragen

17.45 Ende des Intensiv-Seminars

### Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist!

Das immense Soft- und Hardware-Angebot und die große Anzahl an Beratungshäuser und Herstellerverzeichnissen überfordert oft den klassischen Einkauf. Sie als IT-Experte sind hier gefragt, den IT-Einkauf zu unterstützen oder selbst in die Hand zu nehmen. Doch als Einkäufer gilt es, eine Vielzahl an Tipps & Kniffen zu beherrschen. Fachlich fit müssen Sie sich jetzt auch ein rechtliches und betriebswirtschaftliches Know-how aneignen!

### Besuchen Sie unser Intensiv-Seminar und erhöhen Sie Ihre Auswahl-, Vertrags-, und Verhandlungskompetenz beim IT-Einkauf.

Ausgangspunkt für die richtige Dienstleister-Auswahl ist eine **korrekte Ausschreibung**. Erfahren Sie essentielle Prozessschritte von der Ausschreibung bis zur Auswahl. So finden Sie den passenden Dienstleister oder das richtige Produkt für Ihren Bedarf!

Zudem müssen Sie Leistungen vertraglich absichern. Dazu benötigen Sie **fundiertes Vertragsrechts-Know-how**. Lernen Sie das 1x1 rechtssicherer IT-Verträge. Decken Sie Schwachstellen in Dienstleister-Verträgen auf. Sichern Sie die Leistungserfüllung in fundierten Service Level Agreements. So legen Sie den rechtlichen Grundstein für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit IT-Dienstleistern und Anbietern!

Damit Sie souverän gegenüber Dienstleistern und Verkäufer auftreten, benötigen Sie zusätzlich **Verhandlungskompetenz**. Lernen Sie die Tricks erfahrener Einkäufer. Trainieren Sie vor Ort, Ihre Konditionen richtig durch zu setzen. So führen Sie Ihren IT-Einkauf nachhaltig zum Erfolg!

### Ihr Nutzen aus diesem Seminar!

- Sie lernen, wie Sie **IT-Ausschreibungen richtig formulieren**
- Sie lernen den **IT-Ausschreibungsprozess richtig durch zu führen**
- Sie informieren sich über **wichtige Klauseln** in IT-Verträgen, um **Haftungsrisiken zu vermeiden**
- Sie erfahren, wie Sie **Schwachstellen in Dienstleister-Verträgen aufdecken**
- Sie hören, wie Sie **Service Level Agreements vertraglich richtig festhalten**
- Sie lernen, **souverän und überzeugend in Vertragsverhandlungen auf zu treten**
- Sie erfahren Tipps & Tricks, um Ihre **Ziele** in Verhandlungen **durch zu setzen**

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Dann rufen Sie mich doch an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



**Christina Salner**  
Konferenz Managerin  
Tel.: 0 61 96/47 22-629  
E-Mail: salner@managementcircle.de



### Udo Czarnecki

Dipl.-Informatiker und Betriebswirt, besitzt als Leiter des Kundenservices und Mitglied der Geschäftsleitung der **BITMARCK TECHNIK GMBH**, langjährige Erfahrungen u.a. in den Bereichen IT-Organisation, -Controlling, -Einkauf, -Vertrieb und -Servicemanagement. Den IT-Outsourcingprozess der DAK-Unternehmen Leben und der gleichzeitigen Gründung einer IT-Allianz zu einem der größten deutschen IT-Dienstleister in der Gesundheitswirtschaft – der BITMARCK GMBH – hat er in den Bereichen Marketing und Vertrieb verantwortlich mitgestaltet. Zuvor war Udo Czarnecki bei der Degussa AG, der Axel Springer Verlag AG, der Deutschen Genossenschafts-Hypothekbank AG und den Deutschen Angestellten-Krankenkasse mit oben genannten Aufgaben betraut.



### Volker Lopp

ist als IT- und Unternehmensberater des **Loop-Optimierungsmanagement** Experte für den Einkauf von Informationstechnologie. Seine Kunden berät er in der optimalen Organisation des IT-Einkaufs, coacht strategische IT-Einkäufer und führt komplexe Beschaffungsvorgänge durch. Zu seinem Kundenkreis gehören z.B. Stromkonzerne, Logistikunternehmen, Banken oder IT-Dienstleister. Vor seiner Tätigkeit als Berater war Volker Lopp IT-Manager bei der Leifheit AG und verantwortete dort die strategische Ausrichtung der Informationstechnologie und Definition der eBusiness-Strategie. Seine berufliche Karriere startete er bei EDS, wo er mehr als zehn Jahre in verschiedenen Bereichen der IT vertriebsnah tätig war. Volker Lopp verfügt über umfangreiche Kenntnisse in den Abläufen der IT, den Bedürfnissen der Anwender und den Anforderungen des Einkaufs.



### Dr. Tobias Sedlmeier

ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für IT-Recht und Partner von **KANZLEI DR. ERBEN** in Heidelberg. Er ist spezialisiert auf die rechtliche Beratung von Anbietern und Kunden aus den Bereichen IT, Elektronik, Internet und Medien – vor allem im Vertragsrecht, gewerblichen Rechtsschutz, Internet- und Datenschutzrecht, aber auch in den Bereichen Gesellschaftsrecht sowie Steuer- und Arbeitsrecht. Dr. Tobias Sedlmeier hält regelmäßig Seminare, insbesondere zum IT-Vertragsrecht. Zudem tritt er mit Vorträgen auf nationalen und internationalen Fach- und Branchenkongressen auf. Vor seiner Tätigkeit bei KANZLEI DR. ERBEN arbeitete Dr. Tobias Sedlmeier u. a. als Anwalt in den Kanzleien Freshfields Bruckhaus Deringer und Hengeler Mueller in Frankfurt am Main sowie Graefe & Partner in München.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



### Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644  
E-Mail: [menzel@managementcircle.de](mailto:menzel@managementcircle.de)  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

## 3 gute Gründe heute noch zu buchen!

- Sie erfahren, wie Sie **IT Ausschreibungen optimal aufsetzen** und den passenden Dienstleister/das passende Produkt für Ihren IT-Einkaufsbedarf finden!
- Sie lernen, das **1x1 fundierter IT-Verträge** richtig an zu wenden!
- Sie **stärken Ihre Verhandlungskompetenz** und wissen, wie Sie souverän und überzeugend vor Dienstleistern auftreten!

## Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Mit diesem Seminar wenden wir uns an **Leiter und leitenden Mitarbeiter** aus den Bereichen **IT, EDV, IT-Einkauf, IT-Projektleitung, IT-Infrastruktur, Key User, Power User, IT-Koordinatoren, IT-Experten**. Überdies richten wir uns **interessierte IT-Berater**.

## Termin und Veranstaltungsort

**27. und 28. August 2009 in Frankfurt/M.**

Mövenpick Hotel Frankfurt City  
Den Haager Straße 5  
60327 Frankfurt/M.  
Tel.: 0 69/78 80 75-0  
Fax: 0 69/78 80 75-888  
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Seminar ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

**Eintipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstigere Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).**

Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle

**Management Circle** steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:  
[www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € **1.795,-**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## IT als Einkäufer

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

**27. und 28. August 2009 in Frankfurt/M.**

08-62134

**1** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**2** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**3** NAME/VORNAME \_\_\_\_\_  
POSITION/ABTEILUNG \_\_\_\_\_

FIRMENNAME \_\_\_\_\_

STRASSE/POSTFACH \_\_\_\_\_

PLZ/ORT \_\_\_\_\_

TELEFON/FAX \_\_\_\_\_

MITARBEITER:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

### Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL \_\_\_\_\_  
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM \_\_\_\_\_ UNTERSCHRIFT \_\_\_\_\_

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT: \_\_\_\_\_

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: \_\_\_\_\_ ABTEILUNG \_\_\_\_\_

RECHNUNG BITTE AN: \_\_\_\_\_ ABTEILUNG \_\_\_\_\_

**Datenschutz-Hinweis:** Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

## Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+ 49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+ 49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/08-62134](http://www.managementcircle.de/08-62134)**

Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0**