

Professionelles IT-Outsourcing durch

Optimierte

Mit Praxisübung
zur Entscheidungs-
findung bei der
Dienstleister-Auswahl!

IT-Ausschreibungen

Dienstleister richtig auswählen: Das Lastenheft als Erfolgsbasis

- ◆ Effiziente Ausschreibungsprozesse implementieren
- ◆ Lastenhefte sinnvoll strukturieren
- ◆ Lückenlose Dokumentation und Qualität mit Normen sicherstellen

Dienstleister effizient steuern: Mehr Transparenz und Qualität im Dienstleisterportfolio

- ◆ **4-Phasen-Modell:**
Projektübergreifende Steuerung aufbauen
- ◆ **Plan, Select, Sign:**
Schritt für Schritt zur erfolgreichen Ausschreibung
- ◆ **Provider-Assessments:**
So behalten Sie Leistungen, Preise und Servicelevel im Blick

Ihre Ziele:

- ✓ Entscheidungsprozesse beschleunigen
- ✓ IT-Qualität steigern
- ✓ Vergleichbarkeit von Angeboten verbessern
- ✓ Lieferantenmanagement optimieren

Ihre Experten:



Prof. Armin Roth
Braincourt GmbH
Managementberatung &
Informationssysteme



Olaf Hebecker
Braincourt GmbH
Managementberatung &
Informationssysteme

Überzeugte Stimmen ehemaliger Teilnehmer:

- ◆ „Empfehlenswert, guter Praxisbezug, hoher persönlicher Nutzen!“
- ◆ „Gutes ‚Handwerkszeug‘ für den konkreten Einsatz!“

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Exklusivtermin:
14. Juli 2011 in Köln

In Zusammenarbeit mit:




MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Ein immer größerer Teil der IT-Wertschöpfung entfällt auf externe IT-Dienstleister (Vendors). Gleichzeitig wandelt sich der Markt für IT-Dienstleistungen gerade zum Auftragnehmermarkt. Kosten- und Prozessoptimierungen durch IT-Outsourcing scheitern jedoch häufig an fehlerhaften Ausschreibungsprozessen und der komplexen Dienstleistersteuerung.

Lernen Sie in unserem eintägigen Kompakt-Seminar, wie Sie durch eine **optimierte IT-Ausschreibung die Grundlage für eine verbesserte Dienstleisterauswahl und -steuerung** schaffen!

Das Lastenheft als Erfolgsbasis

Ein optimales Lastenheft schließt die Berücksichtigung nicht-funktionaler Anforderungen, wie z. B. Sicherheit oder Skalierbarkeit, mit ein. Damit schaffen Sie die Voraussetzungen für vergleichbare Angebote und einen **durchgängigen Entscheidungsprozess** ohne Rückkopplungsschleifen. Zugleich stellen Sie die geforderte Qualität sicher.

Kosten senken und Qualität sichern mit Vendor Management

Sichern Sie darüber hinaus durch ein **zielgerichtetes Vendor Management** – die Konsolidierung und Steuerung extern vergebener Aufträge – weitere **Kosten- und Effizienzvorteile**. Lernen Sie konkret, wie Sie regelmäßige **Provider-Assessments** durchführen sowie **Leistungen, Preise und Servicelevel im Blick** behalten.

Ihre Mehrwerte aus diesem Seminar

Erfahren Sie,

- wie ein **optimaler IT-Ausschreibungsprozess** aussieht.
- wie Sie ein **Lastenheft sinnvoll strukturieren** und die relevanten Standards, Normen und Fachbegriffe korrekt verwenden.
- wie Sie Ihre **(nicht-) funktionalen Anforderungen** präzise definieren, um die Vergleichbarkeit der Angebote sicherzustellen.
- welche Anforderungen und Kriterien im Ausschreibungsprozess eine Rolle spielen, **die nicht im Lastenheft definiert sind**.
- wie Sie mit **modernem Vendor Management** extern vergebene Aufträge konsolidieren und steuern.
- welche kritischen **Erfolgsfaktoren** Sie in den einzelnen Phasen der **IT-Ausschreibung** und des **Lieferantenmanagements** berücksichtigen müssen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Rolli Vogel

Rolli Vogel

Konferenz Manager

Tel.: 0 61 96/47 22-613

E-Mail: vogel@managementcircle.de

Olaf Hebecker

verfügt durch seine langjährige Projektarbeit im Finanzumfeld, u. a. bei der Implementierung von Standardsoftware und „Custom Developments“, über umfangreiche Erfahrungen bei Ausschreibungsverfahren sowie der Auswahl und Steuerung von Dienstleistern. Er ist Senior Manager im Bereich Programm- und Projektmanagement bei der **Braincourt GmbH** in Leinfelden-Echterdingen. Olaf Hebecker ist als Diplom-Betriebswirt (Fachrichtung Wirtschaftsinformatik) seit über 17 Jahren in Projekten an der Schnittstelle zwischen Fachbereichen, IT und Dienstleistern tätig, davon zehn Jahre für Accenture. Ergänzend zur operativen Projektarbeit führt er Projektmanagement-Schulungen und -Coachings durch.

Prof. Armin Roth

verfügt über langjährige Erfahrungen in der Konzeption und Durchführung von Ausschreibungsprozessen sowie dem Vendor Management aus einer Vielzahl von Projekten für Konzerne und mittelständische Unternehmen. Er ist Senior Partner bei der **Braincourt GmbH** und Professor für Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Reutlingen. Seit gut 20 Jahren begleitet und steuert Prof. Armin Roth Programme und Projekte im IT- und Finanz-Umfeld in unterschiedlichen Branchen. Neben seiner operativen Projektarbeit ist er gefragter Revisor/Auditor von Projekten sowie als Coach und Trainer für Projektmanagement tätig.

In Zusammenarbeit mit



Braincourt

Die **Braincourt GmbH** ist spezialisiert auf die Beratung, Konzeption und Implementierung von IT-Lösungen zur Unternehmenssteuerung als auch auf die Planung und Steuerung von Großprojekten sowie der Auswahl und dem Management von externen Dienstleistern. Seit dem Jahr 2000 berät und begleitet Braincourt unterschiedlichste Unternehmen, wie Daimler, Telekom, EnBW, Radeberger, TÜV und MPC in den Bereichen Corporate Performance Management & Business Intelligence-Lösungen, Programm- & Projektmanagement sowie Business Process- und Change Management.

Weitere Informationen finden Sie unter www.braincourt.com

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Seminarzeiten

Ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen

Beginn des Kompakt-Seminars	Business Lunch	Ende des Kompakt-Seminars
9.30 Uhr	13.00 - 14.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern eine Kaffee- und Teepause vorgesehen.

Effizientes Vendor Management: Optimierte Dienstleistersteuerung von der Auswahl bis zum Controlling!



Ihre Seminarleiter:
Prof. Armin Roth, Senior Partner, oder Olaf Hebecker, Senior Manager,
Braincourt GmbH, Managementberatung & Informationssysteme, Leinfelden-Echterdingen



Die richtige Auswahl: Das IT-Lastenheft als Grundlage für einen effizienten Ausschreibungsprozess

Outsourcing und komplexe Dienstleistersteuerung: Aktuelle Herausforderungen im IT-Management

- (Out-)Sourcing als Bestandteil der IT-Governance: Wie sichern Sie Kostenvorteile?
- Richtige Konzipierung eines IT Vendor Managements
- Rolle des IT-Ausschreibungsprozesses in einem systematischen IT Vendor Management
- Die IT-Ausschreibung als Projekt im Projekt
- Das Vorgehensmodell: IT-Ausschreibung und Vendor Management

Das Lastenheft als Erfolgsfaktor im Beschaffungsprozess

- Definition nach DIN 69901-5 und VDI (insbesondere VDI-Richtlinie 2519)
- Entstehung und Abstimmung mit den beteiligten Unternehmensbereichen und -prozessen
- Verantwortlichkeiten, Rollen, Expertise und Aufgaben bei der Lastenheft-Erstellung
- Detaillierte Anforderungsformulierung und Qualitätskontrolle

Aufbau eines optimalen Lastenheftes

- Management Summary
- Motivation und (strategischer) Hintergrund der geplanten Investition
- Problemstellung definieren und abgrenzen
- Ausgangssituation (Ist-Zustand) beschreiben
 - Nutzerspektrum und kooperierende Systeme identifizieren
 - Voraussetzungen, Rahmenbedingungen, zur Verfügung stehende Hilfsmittel, Dokumente etc.
- Zielsetzung auf einen Blick
- Anforderungen detailliert beschreiben:
 - Gewählte Strukturen und Konzepte (auf fachlicher Ebene)
 - Fachliche Funktionen
 - Qualitätsmerkmale, ggf. Zertifizierungen
 - Ergonomie und Performance
 - Integrations-, Revisions-, Extensions- und Portabilitätseigenschaften
 - Zugangs- und Berechtigungskonzept
 - Migrations- und Einführungsprozesse
 - Routinebetrieb- und Wartungsbedingungen
 - Sonstige nichtfunktionale Anforderungen, z. B. Skalierbarkeit
- Anhänge
 - Abkürzungen
 - Glossar
 - Referenz-Dokumente
- Lieferumfang
- Abnahmekriterien



Die richtige Steuerung: Vendor Management zur Outsourcing-Steuerung

4 Phasen des Vendor Managements im Überblick

- Ablauf, Aufgaben der Konsolidierung und Steuerung extern vergebener Verträge
- Die vier Informationsperspektiven des Vendor Managements
- Positionierung und Abgrenzung vom Vertragsmanagement
- Varianten der Ausschreibung
- Kritische Erfolgsfaktoren im Ausschreibungsprozess

I – Vendor Selection: Plan-Phase

- Definition der Zusammenarbeit: Make-or-Buy-Entscheidung
- Marktsondierung
- Kriterien der Dienstleiberauswahl aus Kundensicht, u. a.
 - Umsetzungs- und Branchenkompetenz des Lieferanten
 - Überprüfung von Finanzsituation und Geschäftszielen
 - Scorecards zur Einbeziehung „weicher Faktoren“
- Longlist und Anbieterbriefings

II – Vendor Selection: Select-Phase

- Kunden- und projektspezifische Kriterien
- Erstellung, Abstimmung, Versand der Ausschreibung
- Auswertung der Angebote und Erstellung der Shortlist
- Präsentation der Dienstleister
- Entscheidung
- IT-Pflichtenheft: Präzisierung der Kundenanforderungen und deren Umsetzung

III – Vendor Selection: Sign-Phase

- Definition und Anpassung der Serviceanforderungen und Change Requests
- Exakte Definition der Projektergebnisse
- Definition des Preismodells (Festpreis vs. „Time and Material“)
- Definition des Vergütungsmodells (Bonus/Malus)

IV – Vendor Management: Control- & Overall-Control-Phase für die projektübergreifende Steuerung

- Aufwandsplanung und -reporting
- Know-how-Transfer
- Projektabschluss
- Regelmäßige Provider-Assessments mit Leistungs-/Preiskontrolle
- Tools für das Contract-, SLA- & Service Delivery Management
- Co-Sourcing: Steuerung der Dienstleister durch eine zentrale Vendor-Management-Organisation?
- Kritische Erfolgsfaktoren der Control-Phase

Entscheidungsfindung auf der Grundlage eines ausgeschriebenen Lastenheftes

- Sicherstellung der Vergleichbarkeit der Anbieterantworten in Abhängigkeit vom Lastenheft
- Zusammenfassung und Kurzaufbereitung eingegangener Angebote
- Auswertung und Entscheidungsfindung



3 gute Gründe, heute noch zu buchen

- 1 Sie möchten **Kosten und Zeit sparen** durch einen professionellen IT-Ausschreibungsprozess?
- 2 Sie möchten erfahren, wie Sie ein **optimales Lastenheft erstellen**?
- 3 Sie möchten lernen, wie Sie Ihre **extern vergebenen Aufträge systematisch konsolidieren** und **steuern** können?

Dann buchen Sie noch heute und erfahren Sie, wie Sie Ihre IT-Dienstleister effizient steuern!

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Führungskräfte und Mitarbeiter** aus den Bereichen **IT-Einkauf, IT-Management, Vendor Management, Vertragsmanagement, IT-Controlling, Geschäftsprozessmanagement, Recht** sowie an **IT-Projektleiter** und Mitarbeiter, die in die **Erstellung von Lasten- und Pflichtenheften** eingebunden sind. Weiterhin angesprochen sind **Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Vertriebsmitarbeiter aus IT-Unternehmen** sowie interessierte **Rechtsanwälte** und IT-nahe **Unternehmensberater**.

Termin und Veranstaltungsort

14. Juli 2011 in Köln

Ameron Hotel Regent Köln (ehem. Best Western Hotel Regent), Melatengürtel 15, 50933 Köln
Tel.: 0221/5499-997, Fax: 0221/5499-998
E-Mail: info@hotelregent.de

Zimmerreservierung

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

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Seminarhotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter 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 eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.245,-. 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.

Optimierte IT-Ausschreibungen

Ich/Wir nehme(n) teil am:

4500

14. Juli 2011 in Köln

07-68764

1	Name/Vorname
	Position/Abteilung
2	Name/Vorname
	Position/Abteilung
3	Name/Vorname
	Position/Abteilung
	Firma
	Straße/Postfach
	PLZ/Ort
	Telefon/Fax
@	E-Mail
	Datum
	Unterschrift
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:
	Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung
	Rechnung bitte an: Abteilung
	Mitarbeiter: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

- 10 %

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700
Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/07-68764
Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

