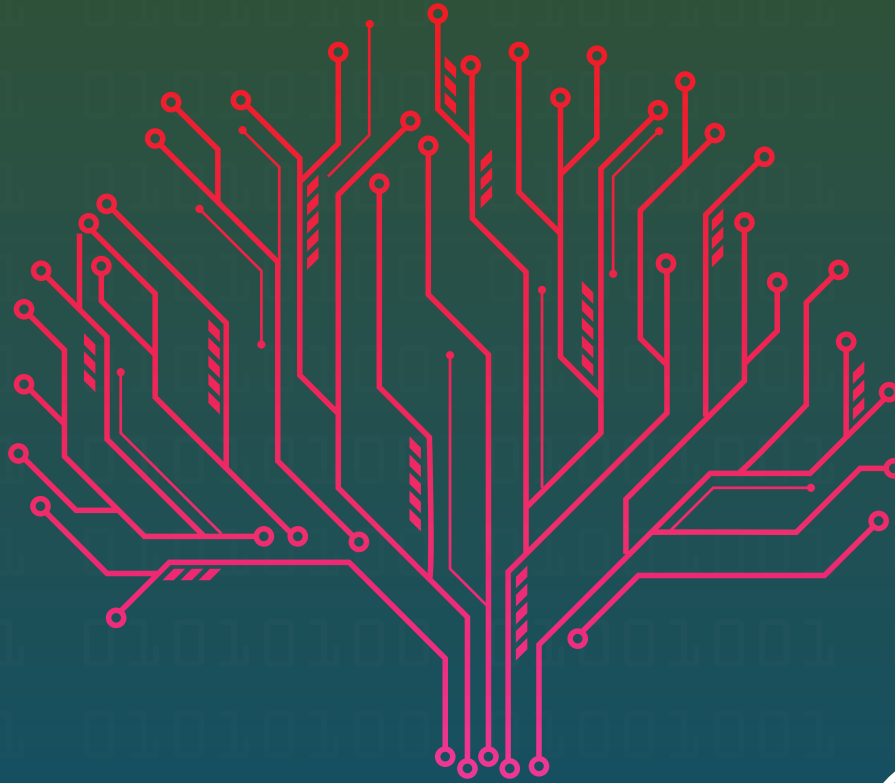




IT-SOURCING EINKAUF MEETS IT

Bei Anmeldung
bis zum 31. August 2026
erhalten Sie
200,- €
Frühbucherrabatt

One Team – One Mission: Innovation, Kosten und Resilienz ausbalancieren – souverän Entscheidungen treffen

- Enge Zusammenarbeit von IT und Einkauf – gemeinsam steuern, liefern und handlungsfähig bleiben
- Die Welt der Hyperscaler verstehen
- KI-Tools: Vom Buzzword zum produktiven Co-Worker im IT Procurement
- Komplexität reduzieren und Ausgaben optimieren – FinOps im IT-Einkauf
- Wie erreichen wir digitale Souveränität? Wie Sourcing-Entscheidungen Abhängigkeiten und Resilienz bestimmen





IT-SOURCING – Einkauf meets IT: Die Fachkonferenz für den strategischen IT-Einkauf

Die Spielregeln im IT-Sourcing verändern sich: Steigende Kosten, geopolitische Unsicherheiten, neue regulatorische Anforderungen, Cloud-Transformation und der Einsatz von KI verändern die Anforderungen an das IT-Sourcing nachhaltig. Gleichzeitig wächst der Druck, IT-Projekte wirtschaftlich, sicher und innovationsorientiert zu gestalten. Gefragt sind IT-Einkäufer, die über den reinen Beschaffungsprozess hinausdenken, Risiken aktiv steuern, partnerschaftlich mit IT und Fachbereichen zusammenarbeiten und die digitale Zukunft ihres Unternehmens mitgestalten.

Die BME-Fachkonferenz „IT-SOURCING Einkauf meets IT“ ist seit zwölf Jahren der etablierte Treffpunkt für alle, die den IT-Einkauf strategisch weiterentwickeln möchten. An zwei kompakten Tagen erwarten Sie inspirierende Keynotes, praxisnahe Projektberichte, interaktive Round Tables, Deep Dives zu aktuellen Fragestellungen sowie der intensive Austausch mit Fachkollegen und führenden Lösungsanbietern. Denn die besten Antworten auf die Herausforderungen im IT-Sourcing entstehen im Dialog.

Am **19. und 20. Oktober in Mannheim** erhalten Sie wertvolle Impulse und konkrete Lösungsansätze zu den Themen, die den IT-Einkauf heute bewegen: strategisches Lieferantenmanagement, Cloud- und FinOps-Strategien, Datensouveränität und Resilienz, regulatorische Anforderungen, der intelligente Einsatz von KI sowie die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und IT. Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Netzwerk zu erweitern, neue Perspektiven zu gewinnen und Ihre Organisation zukunftssicher aufzustellen.

Freuen Sie sich auf praxisnahe Einblicke und konkrete Handlungsempfehlungen zu folgenden Schwerpunkten:

- ⌚ IT-Lieferanten strategisch entwickeln – mehr Wertschöpfung durch partnerschaftliches Supplier Management
- ⌚ Cloud souverän steuern – Abhängigkeiten bewerten und die richtige Sourcing-Strategie finden
- ⌚ Cloudkosten mit FinOps optimieren – Transparenz schaffen und Kosten nachhaltig steuern
- ⌚ Regulatorik erfolgreich meistern – die Rolle des IT-Einkaufs als Compliance-Partner stärken
- ⌚ Künstliche Intelligenz im IT-Sourcing nutzen – Einsatzmöglichkeiten, Chancen und Praxisbeispiele
- ⌚ Einkauf und IT erfolgreich verzahnen – gemeinsam Projekte steuern und Innovation ermöglichen

TAG 1 IT-SOURCING 2026: MONTAG, 19.10.2026	
08:00	CHECK-IN UND WELCOME COFFEE
09:00	BEGRÜSSUNG UND ERÖFFNUNG DER 12. IT-SOURCING – EINKAUF MEETS IT Martin Klett, Vorstand, BME-Region Pfalz/Rhein-Neckar Dr. Heinz Schäffer, Procurement Advisor, Lecturer und Moderator der Konferenz
	DISKUTIEREN SIE IM PLENUM AKTUELLE STRATEGISCHE FRAGEN
KEYNOTE I 09:15	Scale IT Globally – gemeinsam steuern, gemeinsam liefern Christoph Bäumer, CPO, Bilfinger SE Andreas Pfau, CIDO, Bilfinger SE
KEYNOTE II 09:45	Digitale Souveränität im Zeitalter von AI und Cloud – Balance zwischen Innovation und Abhängigkeit • Verständnis und Abgrenzung von digitaler Souveränität und ihrer Notwendigkeit • Problem: Nachhaltiges Lösungs-/Lieferantenportfolio und Sicherung von Innovationsvorteilen vs. Politische Instabilität und volatiles Makroumfeld vs. Datenschutz/-hoheit • Beweis: Standardstack im Enterprise Umfeld (Co-Abhängigkeiten aufzeigen) und entsprechende Kostenentwicklung der letzten Jahre • Lösung und Ausblick Saskia Engels, Senior Category Manager, IT Consulting & Hyperscalers, DHL Group
	IT-SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER
10:15	SOLUTION 1: IT-Hardware-Einkauf, leicht gemacht. Ein Praxisbeispiel im IT-Marktplatz – Sonderpreise, Live-Benchmark, 51 Länder Jeremy Robinson, Managing Director, Head of DACH, MarkIT B2B GmbH SOLUTION 2: Die aktuelle Speicherkrise – Lösungsmöglichkeiten am Beispiel von Siemens Healthineers Lukas Krause, Executive Account Manager, Insight Peter Doma, Head of Modern Workplace, Siemens Healthineers SOLUTION 3: Von der Initiative zur Strategie: Afrika-Sourcing im Unternehmen verankern Martin Hecker, Gründer & CEO, AmaliTech SOLUTION 4: Wie viel Umsatzrisiko steckt in Ihrer Lieferkette? Cyberrisiken, NIS2 und die neue Realität vernetzter Unternehmen Hannah Victoria Gross, Chief Digital Officer, cysmo® Cyber Risk
11:00	COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG
	RESILIENZ VERBESSERN, HANDLUNGSGESCHWINDIGKEIT ERHÖHEN DURCH PARTNER MANAGEMENT UND KI IM IT PROCUREMENT
11:45	IT Partner Management / Maßnahmen zur effizienten Erreichung strategischer Ziele • Ableitung von Kriterien zum IT Partner Management aus strategischen Zielen • Gestaltung des Partner-Portfolios • Partner Performance Management • Strategischer Partner-Dialog Dr. Ulf Meyer, Director Global IT Contract and Partner Management, Forvia Group
12:15	KI bei Burda Procurement – vom Buzzword zur produktiven Realität im IT-Procurement • Wie gelingt der Schritt von ersten Pilotprojekten hin zu echten produktiven Anwendungen mit messbarem Mehrwert? • Bereits umgesetzte Use Cases: Von automatisierten Angebots- und Dokumentenvergleichen hin zu AI-gestützten Chat- und Assistenzlösungen • Integration von KI in bestehende Procurement-Plattformen • Erfahrungen aus der Umsetzung, die Akzeptanz im Fachbereich und der tatsächliche Nutzen für Einkaufsteams und interne Stakeholder Georg Berndt, Head of Procurement IT & Professional Services, Burda Procurement Nils Honerla, Geschäftsführer, Burda Procurement
12:45	MITTAGSPAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

14:15	PARALLELE DEEP DIVES: TAUCHEN SIE EIN IN DAS THEMA IHRER WAHL, UM VERTIEFENDE EINBLICKE ZU ERHALTEN.
	DEEP DIVE 1: Die Komplexität meistern: FinOps – ein Deep Dive in die Cloud-Kosten • Warum es sich lohnt, die Cloud-Kosten im Blick zu behalten • Warum die Optimierung der Cloud-Kosten eine Herausforderung ist • FinOps einfach erklärt: Der Übersetzer zwischen IT, Einkauf und Buchhaltung • Cloud-Beschaffung und Marketplace • Wie kann ich eine Ausschreibung sinnvoll nutzen? • Wo fange ich an, wenn ich bereits Cloud im Unternehmen nutze? Jan Simons, FinOps-Experte DEEP DIVE 2: Providerkonsolidierung in der Praxis: Wie Sie Ihre IT-Dienstleisterlandschaft strategisch neu aufstellen • Bestandsaufnahme & Portfolioanalyse: Methodik zur strukturierten Bewertung gewachsener Provider-Landschaften • Preferred-Provider-Modelle aufbauen: Design von Rahmenverträgen, Pitching-Mechanismen etc. • Make-or-Buy im Spannungsfeld von KI und Fachkräftemangel • Outcome-Steuerung statt Stundenmodelle: Aufbau von SLA- und KPI-Frameworks, die Leistungsqualität und Effizienzgewinne messbar machen • Exit- und Second-Source-Strategien: kritische Abhängigkeiten erkennen, Ausstiegsszenarien planen • Praxisbeispiele der Konsolidierung aus einem Industrieunternehmen Maximilian Bernhart, Projektleiter, EFS Unternehmensberatung GesmbH Sara Halilovic, Senior Consultant, EFS Unternehmensberatung GesmbH DEEP DIVE 3: Erfolgreicher Anbieterwechsel im IT-Outsourcing – Rolle des Einkaufs zwischen Strategie, Transition und Governance • Warum Anbieterwechsel in der Praxis oftmals wirklich scheitern und welche Faktoren oft unterschätzt werden • Der strukturierte Ablauf eines Providerwechsels: von Strategie über Transition bis hin zur Stabilisierung • Kritische Erfolgsfaktoren: Governance, Kultur, Wissensmanagement und Stakeholder-Alignment • Rolle des Einkaufs als Bindeglied zwischen Business, IT und Service Provider Johannes Desch, Senior Strategic Purchaser IT, Techem Energy Services GmbH DEEP DIVE 4: Verloren im Wald der Hyperscaler – wie Einkäufer den Weg zu kostenoptimaler Cloud-Nutzung finden • Die Hyperscaler im Vergleich: Preismodelle, Rabattmechanismen und Kostenfallen • Welcher Hyperscaler passt zu meinem Unternehmen? Mit einer Entscheidungsmatrix und Unternehmensparametern (Workload, Regulatorik, Bestandslandschaft) den richtigen Partner wählen • Den Hyperscaler-Wettbewerb gezielt als Verhandlungshebel nutzen • Wann brauche ich spezialisierte FinOps-Tools? Thilo Girth, Senior Manager, Intero Consulting GmbH DEEP DIVE 5: Abseits klassischer Verhandlungstrainings: Neue Impulse, um Verhandlungssituationen zu beurteilen und nachhaltigere Verhandlungsergebnisse in kürzerer Zeit zu erzielen • Ein anderer Blick auf das Verhandeln: die System-Dynamik • Welche fundamentalen Prinzipien und Gesetze wirken in Verhandlungen? • Warum kann diese Sicht wichtiger sein als einzelne Verhandlungstechniken? • Ist Verhandlung mehr als die Kommunikation zwischen zwei oder mehreren sozialen Systemen? • Was sind Unternehmenskultur, Hierarchie, Vertrauen und Autopoiesis? • Wie kann Intelligenz als Prozess und grundlegender Verhandlungstreiber verstanden werden? Carsten Nazet, Head of BSS-OSS Sourcing, BuyIn GmbH Bitte beachten Sie, dass für die Deep Dives eine Voranmeldung erforderlich ist!
15:15	COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG
15:45	IT SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER
	SOLUTION 5: FinOps trifft Microsoft 365: Mit dem Tenant Review zu echten Kosteneinsparungen Wolf Kristen, CEO, GRC Softwaremanagement AG Darius Kristen-Dechamps, Director FinOps und Consulting, GRC Softwaremanagement AG SOLUTION 6: in Abstimmung SOLUTION 7: in Abstimmung SOLUTION 8: in Abstimmung

16:30	PARALLELE INTERAKTIVE ROUND TABLES: TAUSCHEN SIE SICH MIT EXPERTEN UND FACHKOLLEGEN AUS UND ERHALTEN SIE WERTVOLLE IMPULSE FÜR IHRE PROJEKTE.
	Round Table 1: EULA-Checks kosten Zeit und Nerven – wie können Unternehmen heute Aufwände wie mühsames Sammeln, Lesen und Prüfen aller Dokumente mit KI deutlich reduzieren? - Regulatorische Vorgaben, KI-basierte EULA-Prüfung, Verantwortlichkeiten und die Rolle des Einkaufs bei EULA-Checks Denise Bueckle, Presales Consultant ITAM/DSC, SoftwareOne Tobias Hornik, Director DSC & Procurement DACH, SoftwareOne Round Table 2: Smarte Hardware-Beschaffung bei Siemens Healthineers: Kosten senken, Engpässe vermeiden - Steigende Preise, volatile Lieferketten und begrenzte Budgets - Mit intelligenten Beschaffungsmodellen und strategischem Lifecycle-Management Kosten dauerhaft senken und Lieferengpässe entschärfen – ohne Kompromisse bei Performance, User Experience, Sicherheit und Compliance Lukas Krause, Executive Account Manager, Insight Peter Doma, Head of Modern Workplace, Siemens Healthineers Round Table 3: Raubzug amerikanischer Softwareanbieter: IT-Kosten im Griff – oder von Vendors gesteuert? - Wie viel Souveränität sind Sie bereit, für den Komfort einer „All-in-one“-Lösung des Giganten zu opfern? - Vertragslogiken / Metrik Squeeze / Audits – oft als Sales Tool missbraucht? - Governance und AI-Kosten Matthias Borgiel, Geschäftsführer, Praetorian Consulting GmbH Eveline Strebel, Geschäftsführerin, Praetorian Consulting GmbH Round Table 4: One team – different priorities? Neue Erwartungen seitens des Einkaufs und der Fachabteilung und wo sich IT-Personaldienstleister neu behaupten müssen Timo Schmidtchen, Geschäftsführer, Constaff Tobias Herbst, Team Lead Key Account Management, Constaff Round Table 5: IT-Marktplatz: Kleiner Aufwand, große Wirkung Wie sich Ihre Anforderungen praktisch umsetzen lassen – schneller live, als Sie denken Jeremy Robinson, Managing Director, Head of DACH, MarkIT B2B GmbH
17:40	Eine Strategie zur KI-Beschaffung in KMUs: Bewertung, Verträge und Integration aus der Praxis - Effiziente Auswahl und Bewertung von KI-Anwendungen – welche Kriterien sind entscheidend, um KI-Lösungen erfolgreich zu beschaffen und zu integrieren - Vertragliche Aspekte bei KI-Lösungen – Risiken minimieren und langfristige Nutzbarkeit sichern - Erkenntnisse aus Transformationsprojekten – Lessons Learned und typische Fallstricke vermeiden Torsten Pirdzun, Director Business Process Management, IT Standards & Indirect Procurement, Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH
18:45	 WIR BEGRÜßEN SIE ZU UNSERER ABENDVERANSTALTUNG Lassen Sie den Abend in entspannter Atmosphäre bei kulinarischen Highlights und Gesprächen mit anderen Teilnehmern ausklingen. <i>Veranstalter der Abendveranstaltung ist die BME Marketing GmbH, die gemäß § 37b EStG die Versteuerung für die Teilnehmer der Abendveranstaltung übernimmt.</i>



08:30	CHECK-IN UND WELCOME COFFEE
09:00	BEGRÜSSUNG UND ERÖFFNUNG DES ZWEITEN KONFERENZTAGES Dr. Heinz Schäffer , Procurement Advisor, Lecturer und Moderator der Konferenz
09:15	Vom Einkäufer zum Orchestrator: Wie Mensch und KI gemeinsam die Beschaffung externer IT-Ressourcen neu gestalten • KI ist mehr als ein Werkzeug – wie intelligente Systeme Bedarfe analysieren, Anbieter identifizieren, Ausschreibungen vorbereiten und Entscheidungen datenbasiert unterstützen • Die neue Arbeitsteilung zwischen Menschen und Maschine – welche Aufgaben werden künftig voll automatisiert? Wo wird KI menschliche Kompetenzen nicht ersetzen können? • Von der Lieferantenauswahl zur Ressourcenorchestrierung – KI-Agenten suchen und finden anhand von Mustern/Algorithmen passende externe Ressourcen • Vertrauen, Governance und Verantwortung – was hindert uns (noch) und wie überwinden wir (erste) Hemmnisse? Prof. Dr. Wolfgang Bremer , Professor für Wirtschaftsinformatik, Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm
09:45	Strategisch einkaufen statt taktisch beschaffen • Globale Abhängigkeiten, neue EU-Regulierungen, steigende Cloud-Kosten und geopolitische Risiken verändern die Spielregeln für IT-Sourcing • Unternehmen müssen weg von taktischer Beschaffung – hin zu strategischem IT-Procurement, das technologische Souveränität, Datenhoheit und Lieferfähigkeit dauerhaft sicherstellt • Wie CIOs, IT-Leiter und Procurement-Teams ihre Sourcing-Strategien modernisieren, Vendor-Lock-ins entschärfen und resiliente Lieferketten aufbauen • Neue Freiräume durch clevere Vertragsgestaltung und KI-gestützte Analysen Stefan Dötsch , IT-Direktor und Prokurist, DKMS
IT SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER	
10:15	SOLUTION 9: in Abstimmung SOLUTION 10: in Abstimmung SOLUTION 11: in Abstimmung
10:45	Digitale Souveränität beschaffen – Anspruch, Realität und konkrete Hebel für die Praxis • Realitätscheck: Wo öffentliche IT-Beschaffung heute an Grenzen stößt • Hebelwirkung: Wie Sourcing-Entscheidungen Abhängigkeiten und Resilienz bestimmen • Praxisangebote: Wie der BME Organisationen konkret auf dem Weg zur digitalen Souveränität unterstützt Peter Schlösser , Senior Programm Manager Strategie & Innovation, BME e.V.
11:00	COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG
11:45	IT Supplier Management 2030 – vom Lieferantenmanager zum Architekten digitaler Ökosysteme • Organisation des Supplier- und Lizenzmanagements • Veränderungen des IT Supplier Management durch Cloud, KI und regulatorische Anforderungen • KI für Verwaltung/Analyse/Vertragsmonitoring im Supplier Management David Volkmann , Leitung IT Supplier Management, Deutsche Kreditbank AG

BREAKOUT SESSIONS

	Banken und Finanzdienstleister im Fokus	Digitale Souveränität im Fokus	Young Professionals im Fokus
12:30	Umgang mit Regulierung/Bürokratie, Erfahrungen zu DORA - Einkauf vs. Third Party Risk Management: Wertbeiträge maximieren oder Risiken minimieren? – miteinander mehr möglich machen! Dr. Sebastian Fass, CPO, Helaba Der Einkauf im Fokus der Regulierung - Business Values statt Savings – die (neue?) Führungsrolle des Einkaufs - Was die Aufsicht praktisch von uns verlangt - So wird der Einkauf zum Enabler - Was andere Branchen lernen können Markus Helmut Müller, Head of IT 3rd Party Management Germany IT, HSBC Deutschland	Digitale Abhängigkeiten erkennen - Das Problem: Unternehmen fehlt oft der genaue Überblick darüber, in welch tiefgreifenden digitalen Abhängigkeiten ihre IT-Services tatsächlich stecken - Wie sich digitale Souveränität objektiv messbar machen lässt - Das offizielle EU Cloud Sovereignty Framework (CSF) - Prüfung mehrerer Dimensionen Referent:in in Abstimmung	Networking Scavenger Hunt for Young Professionals (YPs) - Löse kleine Challenges, erweitere spielerisch dein Netzwerk und du hast die Chance auf einen Gewinn - Lerne andere YPs durch kreative Aufgaben und Gesprächsimpulse kennen - Tausche Erfahrungen aus, entdecke gemeinsame Interessen und knüpfe wertvolle Kontakte für deine berufliche Zukunft Lu-Sophie Höflein, Initiativen und Partnerschaften, BME e.V.
13:30	MITTAGSPAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG		
14:45	PARALLELE DEEP DIVES: TAUCHEN SIE EIN IN DAS THEMA IHRER WAHL, UM VERTIEFENDE EINBLICKE ZU ERHALTEN. DEEP DIVE 6: IT-Projekte richtig ausschreiben und aufsetzen - Erfahrungen aus dem IT-Projektgeschäft - Kurze Einführung zur Beschaffung / Typische Prämissen in der IT-Beschaffung - IT-Beschaffung, insbesondere Beratung und Projektunterstützung - Typische Aufgabenpakete im IT-Projektgeschäft - Analyse von Strategien für die IT-Beschaffung - Funktionstrennungen / Segregation of Duty - Funktionstrennung in der IT-Beschaffung Prof. Dr. Patrick Stoll, CIO, Evidia GmbH DEEP DIVE 7: KI-Prompts in der Beschaffung: Vom Prompt zu Agentic AI – wohin sich KI-Nutzung im Einkauf entwickelt - Die aktuelle Entwicklung: Vom einzelnen Prompt → Agent/GPT → bis zu Agentic AI? - Praxisbeispiele aus der indirekten Beschaffung und Live-Einblicke in konkrete Use Cases – was heute schon geht und wo die Grenzen liegen, wie z. B. - Einsatz von KI-Chatbots und wie diese „Bordmittel“ sinnvoll verwendet werden - Wie Agenten/GPTs in den Alltag eingebettet werden können - Vom individuellen KI-Einsatz zur gemeinsamen Prompt-Bibliothek - Ausblick auf Agentic AI als nächste Evolutionsstufe im Einkauf - Diskussion: Vom Prompt-Anwender zum KI-Orchestrator – wie verändert sich unser Einkauf? Christoph Ufer, Leiter Supply Chain, DSV-Gruppe Weitere DEEP DIVES in Abstimmung		
16:00	ENDE DER 12. IT-SOURCING – EINKAUF MEETS IT		

Bitte beachten Sie, dass für die Deep Dives eine Voranmeldung erforderlich ist!



Wir danken unseren Partnern für ihre Unterstützung!

Partner & Aussteller



Medienpartner



Wann & Wo

➔ 19.-20. Oktober 2026

Dorint Kongresshotel Mannheim
Friedrichsring 6
68161 Mannheim

Zimmerkontingent

EZ: 18.-19.10.2026: 109,- € inkl. Frühstück

EZ: 19.-20.10.2026: 130,- € inkl. Frühstück
abrufbar bis 25.09.2026

Zimmerreservierung

Tel. +49 (0)621 1251-922 oder -923

E-Mail: reservierung.mannheim@dorint.com

Eine Zimmerreservierung nehmen Sie bitte
unter dem Stichwort „BME“ vor.

Für etwaige Stornierungen oder Umbuchungen
ist der Teilnehmer verantwortlich.

Teilnahmegebühren

➔ Beachten Sie zusätzlich unsere
Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung!

**50 % Rabatt für den zweiten und jeden
weiteren Teilnehmer aus demselben Unternehmen
bei gleichzeitiger Buchung!**

Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter von IT-Leistungen
und -Produkten sowie Procurement-Berater.

**Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und
Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen
Institutionen**

1.295,- € pro Person (USt.-befreit)
bei Anmeldung bis zum 31.08.2026

1.495,- € pro Person (USt.-befreit) ab dem 01.09.2026

**Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie
Procurement-Berater**

2.795,- € pro Person (USt.-befreit)
bei Anmeldung bis zum 31.08.2026

2.995,- € pro Person (USt.-befreit) ab dem 01.09.2026

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Konferenz
- Veranstaltungsunterlagen (soweit von den Referenten zum Download freigegeben)
- Verpflegung in den Pausenzeiten und Pausengetränke
- Abendveranstaltung am ersten Konferenztag

Haben Sie Fragen? Sprechen Sie uns an

➔ Inhaltliche Fragen



Daniela Schulz

Tel.: +49 6196 5828-243

E-Mail: daniela.schulz@bme.de

➔ Anmeldungen



Jacqueline Berger

Tel.: +49 6196 5828-200

E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

➔ Partner und Aussteller



Christoph Kunz

Tel.: +49 6196 5828-150

E-Mail: christoph.kunz@bme.de

Melden Sie sich an!

Internet: www.bme.de/it-sourcing

E-Mail: anmeldung@bme.de

Fax: +49 6196 5828-299

Veranstalter

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Frankfurter Straße 27, 65760 Eschborn

Tel.: +49 6196 5828-200

Fax: +49 6196 5828-299

www.bme.de

Frühbucherrabatt

Bei Anmeldung bis zum 31. August 2026
sparen Sie 200,- €



**Ja, ich nehme an der IT-SOURCING
vom 19.-20. Oktober 2026 in
Mannheim teil.**

TEILNEHMER:IN 1

Name

Vorname

Position

Abt./HPC

Telefon

E-Mail

TEILNEHMER:IN 2

- 50 %

Name

Vorname

Position

Abt./HPC

Telefon

E-Mail

FIRMA

Name

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift



Voranmeldung Deep Dives

**Ich möchte am ersten Konferenztage von 14.15 - 15.15 Uhr an
folgender Deep Dive Session teilnehmen:**

- ☐ **Deep Dive 1:** Die Komplexität meistern: FinOps – ein Deep Dive in die Cloud-Kosten
- ☐ **Deep Dive 2:** Providerkonsolidierung in der Praxis: Wie Sie Ihre IT-Dienstleisterlandschaft strategisch neu aufstellen
- ☐ **Deep Dive 3:** Erfolgreicher Anbieterwechsel im IT-Outsourcing – Rolle des Einkaufs zwischen Strategie, Transition und Governance
- ☐ **Deep Dive 4:** Verloren im Wald der Hyperscaler – wie Einkäufer den Weg zu kostenoptimaler Cloud-Nutzung finden
- ☐ **Deep Dive 5:** Abseits klassischer Verhandlungstrainings: Neue Impulse, um Verhandlungssituationen zu beurteilen und nachhaltigere Verhandlungsergebnisse in kürzerer Zeit zu erzielen

**Ich möchte am zweiten Konferenztage von 14.45 - 16.00 Uhr an
folgender Deep Dive Session teilnehmen:**

- ☐ **Deep Dive 6:** IT-Projekte richtig ausschreiben und aufsetzen
- ☐ **Deep Dive 7:** KI-Prompts in der Beschaffung: Vom Prompt zu Agentic AI – wohin sich KI-Nutzung im Einkauf entwickelt

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt innerhalb von 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Stornierungsgebühr von 20 % des Veranstaltungspreises zurückerstattet. Erfolgt der Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Stornogebühren entstehen nicht, wenn eine Ersatzperson in das Vertragsverhältnis eintritt. Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklärung fällt der volle Veranstaltungspreis an.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e.V., zu finden unter www.bme.de/agb

Änderungen vorbehalten