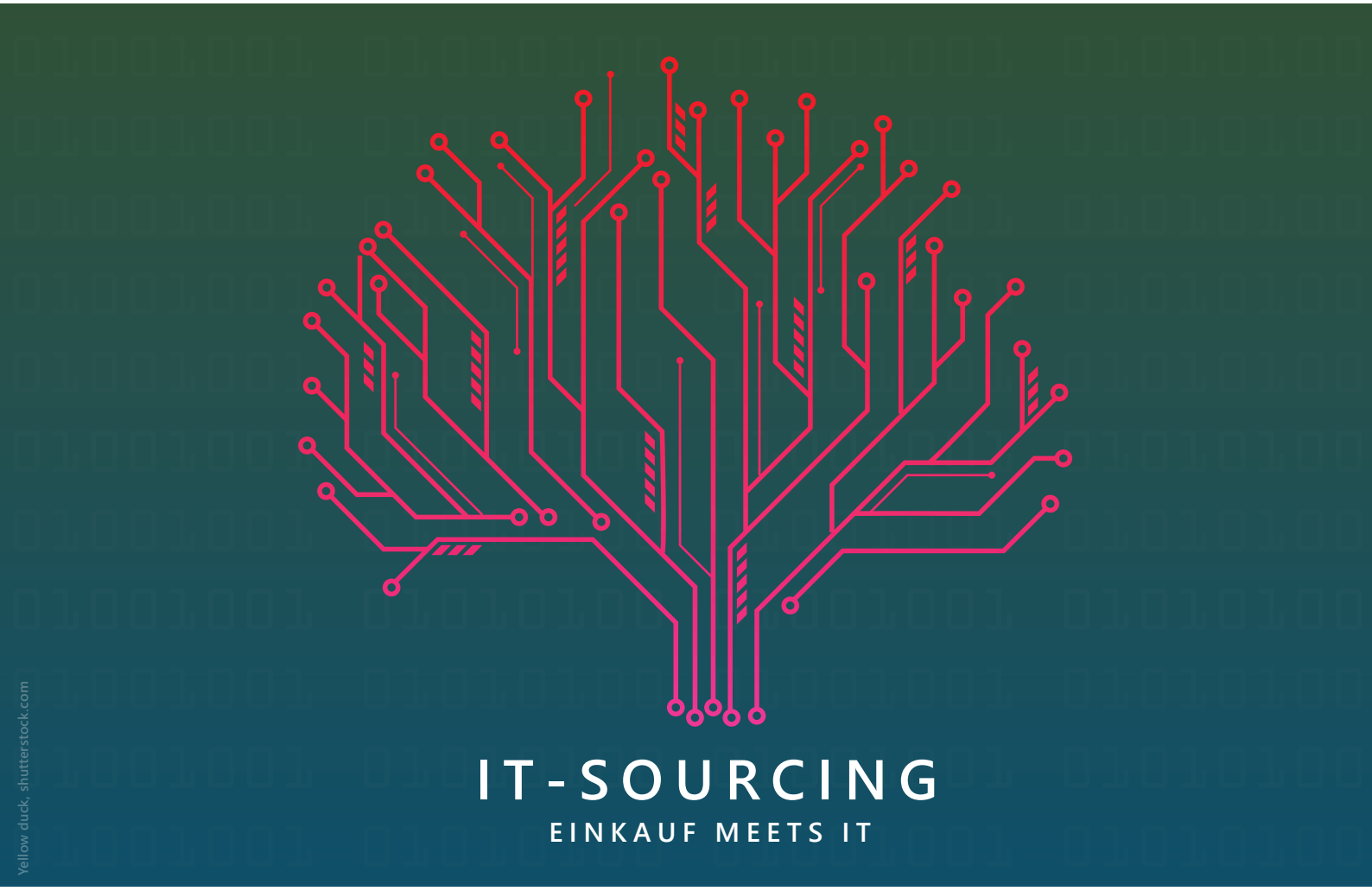
12. IT-SOURCING – Einkauf meets IT

19.-20. Oktober 2026 | DORINT Kongresshotel | Mannheim



Yellow duck, shutterstock.com

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 optimiere – FinOPs im IT-Einkauf
- Wie erreichen wir digitale Souveränität? Wie Sourcing-Entscheidungen Abhängigkeiten und Resilienz bestimmen

www.bme.de/it-sourcing

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 Berndl, 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
Nathan Lorenzen, Digital Sovereignty Consultant, 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

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: Unter dem Radar des Einkaufs: Die versteckten Kosten in unserer Telekommunikation

Hirsa Navid, Director Sales EMEA, Oncept Consulting

SOLUTION 7: Broadcom & Co. geben den Ton an. Mozart kassiert den Gewinn.

Alfred Girr, Head of Sourcing & Business Growth, Software ReUse Tauchhammer GmbH

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 Softwarenanbieter: IT-Kosten im Griff – oder von Vendoren 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.

Veranstalter der Abendveranstaltung ist die BME Marketing GmbH, die gemäß § 37b EStG die Versteuerung für die Teilnehmer der Abendveranstaltung übernimmt.

TAG 2 IT-SOURCING 2026: **DIENSTAG, 20.10.2026**

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: Digitale Souveränität im Zeitalter von KI: Vertrauen schaffen, Innovation beschleunigen und Kontrolle behalten

- KI wird zum Betriebssystem der modernen Wirtschaft, gleichzeitig wächst die Verantwortung für Datensicherheit, Compliance, Kostenkontrolle und Resilienz
- Unternehmen können mit KI-Plattformen ihre Daten, Modelle und Prozesse unter eigener Kontrolle behalten und dabei die Chancen von KI skalierbar nutzen
- Für Einkauf und IT bedeutet dies, Innovation nicht nur nach Funktionalität oder Kosten zu bewerten
- Wer im KI-Zeitalter souverän entscheiden will, braucht mehr als Technologie: Er braucht Vertrauen, Transparenz und die Freiheit der Wahl

Dr. Antonia-Catharina Gärtner, Technology Sales Leader Data Platform Germany, IBM

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.

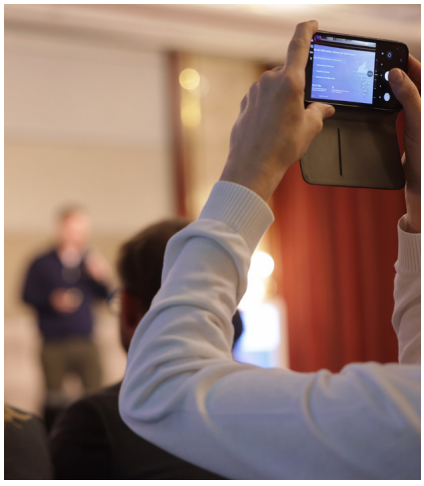
11:00 COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

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	KI im Einkauf und Verantwortung 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 Souveränität zwischen Washing und echter Prüfbarkeit** • Der C3A-Katalog des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik • Das Sovereignty Effectiveness Assurance Level (SEAL) der EU-Kommission • 'Deutschland Stack' • § 58 Abs. 2 Nr. 4 Vergabeverordnung • Der vorgestellte Entwurf des EU Cloud and AI Development Act (CADA) Matthias Niebuhr, Lawyer | Certified IT law specialist Technology, Data and Media | IP/IT, bdo legal Rechtsanwaltsgesellschaft	**Wenn Algorithmen entscheiden: Wer kontrolliert KI-Anbieter – und wer trägt die Folgen von Fehlentscheidungen?** • Wenn KI falsch liegt: Risiken durch fehlerhafte Lieferantenbewertungen, Bedarfsprognosen und Bonitätsdaten • Wer haftet? Verantwortung von Einkauf, Fachbereichen, Softwareanbietern und Implementierungspartnern • Regulatorik im Blick: Relevanz von AI Act, Cyber Resilience Act und Produkthaftung für den Einkauf • KI rechtssicher beschaffen: Verträge, Datenqualität, menschliche Kontrolle, Dokumentation, Audit- und Auskunftsrechte sowie Change Control Kristian Borkert, Rechtsanwalt, JURIBO Anwaltskanzlei
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

DEEP DIVE 8: Aktuelle Rechtsfragen der IT-Beschaffung im Public Sector Vergaberecht, EVB-IT, KI

In diesem Slot stellen Referenten der Kanzlei Bird & Bird die aktuellen Herausforderungen und die Rechtslage im IT- und Vergaberecht vor.

Dr. Henriette Picot, Partner, Bird & Bird LLP
Karoline Kniha, Fachanwältin für Vergaberecht, Bird & Bird LLP

16:00 ENDE DER 12. IT-SOURCING – EINKAUF MEETS IT

Wir danken unseren Partnern für ihre Unterstützung!

Partner & Aussteller

AMALITECH

azul

Constaff

cysmo
ZERO FALSE POSITIVES

REAL PEOPLE. REAL BUSINESS.
EFS
CONSULTING

erasoo

GRC AG

Insight

INTERO CONSULTING

MARKIT

Mittelstand-Digital Zentrum WertNetzWerke
Gefördert durch: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
Mittelstand-Digital

NASHER
NEGOTIATION INSTITUTE

PRAETORIAN CONSULTING

software one

SoftwareReUse

source

Medienpartner

Beschaffung aktuell

BIP
Best in Procurement

it-daily.net
Das Online-Portal von itmanagement & itsecurity

IT-Director

IT-Mittelstand

Informationen

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 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

1.495,- € pro Person (USt.-befreit)

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

2.995,- € pro Person (USt.-befreit)

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

50 % Rabatt
ab dem zweiten Teilnehmer aus demselben Unternehmen!

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 Konferenztag 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 Konferenztag 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