

8. BME-FORUM

Einkauf von Beratungsleistungen

24. FEBRUAR 2015 | FRANKFURT

Bei Buchung bis zum
15.01.2015 sparen
Sie bis zu 200,- €



ANFORDERUNGEN, ANALYSEN, AUSSCHREIBUNG – ERFOLGSFAKTOREN IM BERATUNGSEINKAUF

- Facts and Figures zum deutschen Markt für Unternehmensberatung
- Controllinginstrumente zur Verhinderung von Maverick Buying
- Risikominimierung durch eine vorausschauende Vertragsgestaltung
- Bewertung von Angeboten & kritische Faktoren
- Erhöhung des Mitwirkungsanteils des Einkaufs bei Beratungsprojekten

2 GETRENNT BUCHBARE VERTIEFUNGS-WORKSHOPS:

VERTIEFUNGS-WORKSHOP A | 23. FEBRUAR 2015

Rechtsfragen und Compliance-Aspekte im Beratungseinkauf

VERTIEFUNGS-WORKSHOP B | 25. FEBRUAR 2015

Kennzahlen und Controlling im Beratungseinkauf



VERTIEFUNGS-WORKSHOP A:

Rechtsfragen und Compliance-Aspekte im Beratungseinkauf

WORKSHOPZIEL

Der Einkauf von Beratungsleistungen wirft zahlreiche Rechtsfragen auf. Für den Einkäufer ist es wichtig, die Merkmale und Besonderheiten der einzelnen Vertragstypen ebenso zu kennen wie die Gestaltungsspielräume, die ihm beim Abschluss von Verträgen zur Verfügung stehen. In diesem Workshop werden daher die Vor- und Nachteile von Vertragsarten vertiefend vorgestellt und Vertragsinhalte zur Diskussion gestellt. Zudem werden Compliance-Aspekte besprochen und Lösungsansätze erarbeitet.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Beratungseinkauf, Dienstleistungseinkauf, Strategischer Einkauf, Einkauf, Global Sourcing und Supply Chain Management.

INHALTE

Einkauf von Beratungsleistung:

Welche Vertragstypen kommen in Betracht?

- Werkvertrag
- Dienstleistungsvertrag
- Handelsvertretervertrag
- Welche Auswirkungen haben die Vertragstypen für den Einkäufer von Beratungsleistungen?

Scheinselbständigkeit

- Was ist Scheinselbständigkeit?
- Welche Risiken resultieren aus der Scheinselbständigkeit?
- Wie kann eine Scheinselbständigkeit vermieden werden?

Wirksamer Abschluss von Verträgen

- Wer kann das Unternehmen überhaupt wirksam vertreten und verbindliche Verträge abschließen?

Vertragsgestaltung/Vertragsinhalte

- Was sollte zwingend geregelt werden?
- Umgang mit AGB
- Know-how-Schutz

Einkauf von Beratungsdienstleistungen und Compliance

- Korruptionsvermeidung
- Kartellrechtliche Aspekte (insbesondere Informationsaustausch und gemeinsamer Einkauf von Beratungsdienstleistungen z.B. über Verbände)

METHODIK

Fachvorträge mit zahlreichen Beispielen und Raum für interaktive Diskussion

WORKSHOPLEITERIN

Dr. Sabrina von Rüden ist seit 2012 bei Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB als Rechtsanwältin mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, Commercial und Vertriebskartellrecht beschäftigt. Sie berät und vertritt Personen- und Kapitalgesellschaften in allen Belangen des Handels- und Gesellschaftsrechts, insbesondere auch zur kartellrechtskonformen Gestaltung von Vertriebsverträgen. Zudem betreut sie Compliance-Audits mit kartellrechtlichem und korruptionsrechtlichem Schwerpunkt. Zuvor war sie in einer internationalen Großkanzlei mit kartellrechtlichem Schwerpunkt tätig.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 16.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.

Fachliche Leitung und Vorsitz:

Werner Kalbfuß, Portfoliomanager Value-Chain, Die Implementierer GmbH, Hahnheim

- 09.30 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des Forums
- 09.45 **Facts and Figures zum deutschen Markt für Unternehmensberatung**
- Umsatzentwicklung
 - Konjunkturzyklen
 - Entwicklung der Beratungsfelder
 - Strukturen der Beratungsunternehmen
 - Kliententypen
 - Trends 2015
- Christoph Weyrather**, Geschäftsführer, Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V., Bonn
- 10.15 **Die Beschaffung von Beratungsleistungen als Kooperation zwischen Einkauf und Fachabteilung**
- Wege zur Erhöhung des Mitwirkungsanteils des Einkaufs bei Beratungsprojekten
 - Controllinginstrumente zur Verhinderung von Maverick Buying
 - Maverick Buying und Policies
 - Erhöhung der Akzeptanz des Einkaufs in den Fachabteilungen
- Frank Pabstleben**, Sourcing Professional Services & HR,
Chain IQ Group AG (formerly UBS AG Supply & Demand Management), Zürich, Schweiz
- 11.00 Kaffee- und Teepause
- 11.30 **Anforderungen an den Einkauf aus Sicht eines internen Beraters**
- Wichtige Spezifika der Dienstleistung „Change Management Beratung“
 - Mögliche Irritationen in der Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilung
 - Erfolgsfaktoren und Ausblick
- Dr. Ingo Schamberger**, Berater Organisationsentwicklung, Fraport AG, Frankfurt
- 12.15 Gemeinsames Mittagessen
- 13.30 **Erfolgsfaktoren bei der Ausschreibung von Beratungsleistungen**
- Anforderungen an die Ausschreibung
 - Zusammenspiel Fachbereich/Einkauf
 - Bewertung von Angeboten
 - Kritische Faktoren
- Andrea Münch**, Leiter Einkauf, Terranets-bw GmbH, Stuttgart
- 14.30 Kaffee- und Teepause
- 15.00 **Einkauf von Beratungsleistungen – Unterschiede zum Materialeinkauf**
- Welche Dienstleistungen werden eingekauft?
 - Einkaufs- und Rechnungsprozess
 - Standardisierung von Dienstleistungen
 - Zusammenspiel mit den Fachabteilungen
- Thomas Stahl**, Leiter Zentraleinkauf, Rheinische Post Mediengruppe, Düsseldorf
- 15.45 **Rechtsfragen Beratungseinkauf**
- Vertragsarten für Beratungsleistungen
 - Abgrenzung Werkvertrag/Dienstleistungsvertrag
 - Scheinselbständigkeit
 - Rechtsfolgen der Arbeitnehmerschaft
 - Wie lassen sich Anzeichen für eine Scheinselbständigkeit erkennen und vermeiden?
 - Risikominimierung durch eine vorausschauende Vertragsgestaltung
- Dr. Sabrina von Rüden**, Rechtsanwältin, Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB, Düsseldorf
- 16.30 Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion
- 16.45 Ende des Forums



VERTIEFUNGS-WORKSHOP B:

Kennzahlen und Controlling im Beratungseinkauf

WORKSHOPZIEL

Die Messbarkeit des Erfolges von Beratungsleistungen stellt für den Einkauf eine Herausforderung dar, da es weniger um objektiv zu beurteilende Hard Facts, sondern vielmehr subjektiv wahrgenommene Soft Skills zu gehen scheint. In diesem Workshop erarbeiten Sie interaktiv anhand der individuellen Situation der Teilnehmer für die Messung von Beratungsleistungen geeignete Kennzahlen und Vergütungsmodelle. Auf dieser Grundlage erhalten Sie die Möglichkeit, individuell passende Standards bei der Bewertung und ein ergebnisorientiertes Controlling von Beratungsleistungen in Ihrem Unternehmen zu erstellen.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Beratungseinkauf, Dienstleistungseinkauf, Strategischer Einkauf, Einkauf, Einkaufscontrolling, Controlling und Supply Chain Management.

INHALTE

Grundlagen Beratungsleistungen

- Beratungsfelder
- Einsatz von Beratungsleistungen
- Rolle Fachabteilung
- Rolle Einkauf

Leistungsbeschreibungen und Vergütungsmodelle bei Beratungsleistungen

- Vertragstypen
- Bestandteile der Leistungsbeschreibungen
- Zieldefinitionen
- Mögliche Vergütungsmodelle

Controlling Beratungsleistungen

- Wer übernimmt das Controlling bei Beratungsleistungen?
- Rolle Fachabteilung
- Rolle Einkauf

Kennzahlen zur Messung von Beratungsleistungen (Herausforderungen/Möglichkeiten)

- Was ist anders bei der Messung von Beratungsleistungen?
 - Hard Facts
 - Soft Skills
 - Mögliche Messgrößen
- Bewertungskonzepte
 - Rolle Einkauf/Fachabteilung bei der Bewertung
 - Gewichtung der Messgrößen
 - Gegenseitige Bewertung

METHODIK

Zielpfeil, Metaplan, Gruppenarbeit, Diskussion

WORKSHOPLEITERIN

Emily Winter ist selbstständige Trainerin und on-the-job Coach für Einkäufer. Ihre Trainings- und Coachingschwerpunkte sind: Aufbau von Dienstleistungs- und IT Einkauf; Einkauf von Beratungsdienstleistungen; Lieferantenmanagement bei Dienstleistungen; Ausschreibungsprozesse bei Dienst-, Beratungs- und Kreativleistungen; Toolbox für EinkäuferInnen; Soft-Skills für EinkäuferInnen; Gestalten konstruktiver und nachhaltig wertschöpfender Geschäftsbeziehungen zu internen Kunden und externen Dienstleistern und Lieferanten; kollegiale Beratung für strategische Einkäufer und Führungskräfte im Einkauf. Stationen Ihres beruflichen Werdegangs sind u.a. Leiterin Dienstleistungseinkauf, Bahlsen GmbH & Co. KG, Leiterin Facheinkauf Dienstleistungen Talanx AG, European Design Buyer, Mars Inc. Europe; National Print Buyer, Mars Deutschland, strategische Einkäuferin Host Hard- und Software, IT Beratungsleistungen, FinanzIT. Sie ist zertifiziert als Projektmanagerin (nach GPM), als Qualitätsmanagerin (TÜV Süd) und als systemische Beraterin.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 16.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.

8. BME-FORUM

Einkauf von Beratungsleistungen

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Anteil von Professional Services am Beschaffungsvolumen, der in Verantwortung des Einkaufs liegt, steigt ständig. Doch noch immer kooperieren der Einkauf und die Fachabteilung bei der Beschaffung von Beratungsleistungen nicht lückenlos und in vollem Umfang miteinander.

Laut einer aktuellen Umfrage des BME wird in 46% der Fälle der Einkauf nur teilweise und in bis zu 20% der Beratungsprojekte überhaupt nicht einbezogen (Quelle: BME-Top-Kennzahlen im Einkauf 2014). Dabei beeinflusst in kaum einem anderen Bereich die eingekaufte Dienstleistung die Unternehmensstrategie so nachhaltig wie bei der Beschaffung von Beratungsleistungen! Grund genug also, die Einkaufsprozesse auf den Prüfstand zu stellen, neue Beschaffungswege zu identifizieren und Gestaltungsspielräume bei Preis- und Verhandlungsszenarien auszuschöpfen.

Auch wenn sich die zu beschaffende „Ware“ Beratungseinkauf erheblich von Sachgütern und Materialien unterscheidet – so sollten doch die gleichen Erfolgsparameter gelten wie in den klassischen Beschaffungsfeldern: Transparenz über das Einkaufsvolumen, schlanke und effiziente Kommunikations- und Prozessabläufe, frühzeitige Einbindung des Einkaufs in Bedarfsermittlung und Vergabeentscheidung, Nutzung von Synergieeffekten, passgenaue Vertragsgestaltung und optimale Bündelung von Bedarfen.

Diskutieren Sie daher auf diesem BME-Forum mit Praktikern die Optimierungspotenziale im Beratungseinkauf. Best-Practice-Beispiele zeigen aktuelle Beschaffungsprojekte, die von der Definition der Bedarfsanforderung über das Ausschreibungsmanagement bis hin zur Angebotsauswahl und der Bewertung alle Teilaspekte eines erfolgreichen Beratungseinkaufs erfüllen.

Ihr BME

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für den Einkauf von Beratungsleistungen wie beispielsweise Strategie- und Prozessberatungen, Wirtschaftsprüfern und Rechtsberatungen sowie IT-Beratungen verantwortlich sind. Aufgrund der oft strategischen Bedeutung beim Einkauf von Beratungsleistungen sind auch Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Konzernentwicklung und Unternehmensstrategie angesprochen.

IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Anita Engelmann
Tel.: 069 30838-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger
Tel.: 069 30838-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Svea Kramer
Tel.: 069 30838-125
E-Mail: svea.kramer@bme.de



INFOPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

Fax: 069 30838-299

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Ja, ich möchte am 8. BME-Forum „Einkauf von Beratungsleistungen“ teilnehmen

321502004

- Forum + 2 Vertiefungs-Workshops
- Forum + Vertiefungs-Workshop A
- Forum + Vertiefungs-Workshop B
- Forum
- Vertiefungs-Workshop A
- Vertiefungs-Workshop B

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 199,- € für BME-Mitglieder und 249,- € für Nicht-Mitglieder zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).
- Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

Bei Buchung bis zum
15.01.2015 sparen
Sie bis zu 200,- €

BME-Mitgliedsnummer

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	X

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter: <input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000	

Internet

FOR-BER

Informationen

Termin und Ort

Vertiefungs-Workshop A:
Montag 23. Februar 2015 09.30 – 16.30 Uhr

Forum:
Dienstag 24. Februar 2015 09.30 – 16.45 Uhr

Vertiefungs-Workshop B:
Mittwoch 25. Februar 2015 09.30 – 16.30 Uhr

Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum

Am Main-Taunus-Zentrum 1
65843 Sulzbach/Ts.
Tel.: 06196 763-0
Fax: 06196 72996
EZ: 119,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 23.01.2015

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + 2 Vertiefungs-Workshops
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.695,- € statt 1.895,- € (BME-Mitglieder)
1.795,- € statt 1.995,- € (Nicht-Mitglieder)

Forum + 1 Vertiefungs-Workshop
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.195,- € statt 1.395,- € (BME-Mitglieder)
1.295,- € statt 1.495,- € (Nicht-Mitglieder)

Forum
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 100,- €
Fachexperten aus dem Einkauf
895,- € statt 995,- € (BME-Mitglieder)
995,- € statt 1.095,- € (Nicht-Mitglieder)

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
1.895,- € statt 1.995,- € (BME-Mitglieder)
2.095,- € statt 2.195,- € (Nicht-Mitglieder)

1 Vertiefungs-Workshop
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 100,- €
795,- € statt 895,- € (BME-Mitglieder)
895,- € statt 995,- € (Nicht-Mitglieder)

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an dem Workshop für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. 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.

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.

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.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr 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