

Dienstag, 30.11.2004

	Raum 1	Raum 2	Raum 3	Moderation	
9.00	Begrüßung			Klaus Nötzold, T-Systems International GmbH, Hamburg; Wolfgang Franklin, CIOFORUM Deutschland e.V., München	
9.00 - 9.30	KEYNOTE: "Management einer globalen IS-Operations in einem "multi-sourced" Konzern" Dr. Alfred Spill, ABB Group, Heidelberg Wie befriedigt man als IS die folgenden Anforderungen des Business: • Lernt das Geschäft kennen und bildet es in IS Operations ab • Macht die Kosten transparent: Kosten = Volumen * Einheitspreis • Minimalisiert das technische Fundament, aber haltet alles am laufen • Schafft Akzeptanz mit dem richtigen Skill Mix				
9.30 - 10.00	„Outsourcing als strategische Unternehmensentscheidung“ Christian Oecking, Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, München • Informationstechnologie im Unternehmen als kritischer Erfolgsfaktor – Auswahlkriterien, Ziele und Messgrößen • Outsourcing als strategisches Management-Werkzeug für die Realisierung von Wertschöpfungspotentialen –, Balance zwischen Kostenreduzierung und der Steigerung von Unternehmenswerten durch Outsourcing. • Strukturiertes Management von Outsourcing Vorhaben, die Flexibilität der Outsourcing Verträge sowie die pro-aktive Pflege der partnerschaftlichen Beziehung als Kernelemente einer erfolgreichen Outsourcing Partnerschaft.				
10.30 - 11.00	„Wirtschaftlichkeit statt bloßer Kostensenkung“ Dr. Thomas Ludwig, Unilog Systems Integration GmbH, Düsseldorf Wirtschaftlichkeit gleich "Ergebnisse relativ zu Kosten". Aufgrund des allgemeinen Konsolidierungsdrucks hat die Outsourcing-Diskussion die Ergebnisse fast komplett übersehen. Anhand von Praxisbeispielen diskutiert der Vortrag die Fragen: (Wie) Kann Outsourcing einen positiven Ergebnisbeitrag leisten; (wann) gibt es wirtschaftlichere Alternativen?				
11.00 - 11.30	„Sourcing-Modelle – Welches Modell passt für wen?“ Harald Neureuther, Hewlett-Packard GmbH, München				
11.30 - 12.00	„New Outsourcing - die dritte Revolution der Wertschöpfung in der Praxis“ Dr. Stephan Scholtissek, Accenture, Kronberg • Eine effizientere Organisation der internen Serviceprozesse ist heute der Schlüssel zur Steigerung der Wertschöpfung • Viele internationale Unternehmen setzen zur Realisierung der Prozessinnovationen auf New Outsourcing und Innovationspartnerschaften • Den Erfolg des Managementkonzepts „New Outsourcing“ zeigen zahlreiche Praxisbeispiele				
13.00 - 13.30	"Managed business flexibility - neue Wege für flexible IT-Dienstleistungen" Klaus Nötzold, T-Systems International GmbH, Hamburg • Kundensprüche, die nur Managed business flexibility erfüllen kann: Kosten reduzieren, Prozesse optimieren, Flexibilität wahren • Outsourcing-Konzepte, die komplette Dienstleistungen liefern: IT-Services, Telekommunikationsnetze und Geschäftsprozesse ermöglichen eine anforderungsgerechte und dynamische Nutzung der ICT				Dr. Stephan Scholtissek, Accenture, Kronberg; Albert Schöppel, CIOFORUM Deutschland e.V., München
13.30 - 14.00	"Herausforderung selektives Outsourcing im SAP-Umfeld" Thomas Besthorn, SAP Hosting AG & Co. KG, St. Leon-Rot • Unterschiedliche Outsourcing-Formen • Chancen und Risiken des Outsourcing • Der Outsourcing-Markt in Deutschland • Selektive Outsourcing Services am Beispiel des SAP Hosting Portfolios • Evaluation/Implementation Hosting • Application Hosting & Management • Remote Application Operations • Was ist in einer Outsourcing-Beziehung zu beachten?				
14.00 - 14.30	"Offshore Outsourcing mit Russland -Erfahrungen aus der Kooperation der Swisscom Mobile AG und der Rekssoft Co. Ltd" Armin Oppitz, Swisscom Mobile AG, Worblafen (Schweiz); Alexander Egorov, Rekssoft Co. Ltd., St. Petersburg (Russland) Die Übergabe der Applikationsentwicklung an ein Unternehmen aus Russland ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für das neue Alert Platform Portal der Swisscom Mobile AG gewesen. In einem gemeinsamen Vortrag berichten die Teamleiter der beiden beteiligten Unternehmen über die entscheidenden Aspekte der Zusammenarbeit: • Ziele des Projektes; Spezifika der Outsourcing-Aufgabe • Rollenverteilung zwischen Kunden und Dienstleister • Phasen des Projektablaufs und Ergebnisse • Besonderheiten der Zusammenarbeit mit einem russischen IT-Unternehmen				
14.30 - 15.00	"Nearshore-Onsite-Software-Development - Erfahrungsbericht eines Anwenders" Thomas Glösenkamp, SCS Standard Computersysteme AG, Hamburg				
15.30 - 17.00	Parallele Workshops 1-3 Anwender (ggf. in Kooperation mit Anbietern) werfen Probleme aus der Praxis - Wirtschaftlichkeit auf (Organisation, Kosten), Management (Schnittstellen, Sprache, Kulturen), Risiken (Governance, Delivery, Finanzen, Skills, etc), Mitarbeiter (Ausbildung, Arbeitsplatz, Wirtschaft) - und tauschen Erfahrungen und Ideen für Lösungsmöglichkeiten aus. Die Ergebnisse werden im nachfolgenden Plenum präsentiert.				
	Full Outsourcing Albert Schöppel, CIOFORUM Deutschland e.V., München; Wolfgang Braun, Kompetenzhaus GmbH & Co. KG, Taufkirchen - Vorzüge und Risiken eines Full Outsourcing - Komplexitätsbewältigung - Projektlaufzeit - Anwendungsgebiete - Management der strategischen Partnerschaft	Partielles Outsourcing Dr. Jens Gerber, e-nable.biz GmbH, Berlin - Gründe für ein partielles Outsourcing - Multi versus Single Vendor - Strategisches Vendor Management - Voraussetzungen zum Outsourcing von Teilprozessen	Offshore Development Rolf Stephan, NIIT Technologies AG, Monheim; Dr. Jörg Stimmer, European Outsourcing Association Germany, Düsseldorf - Kulturelle Besonderheiten - Projektmanagement und Management der Service-Beziehungen - Rechtliche Unterschiede - Langfristiges Qualitätsmanagement		
17.30 - 18.15	KEYNOTE: "Praxisbericht: Outsourcingverfahren eines Unternehmens der deutschen Energiewirtschaft" Dr. Torsten Schneider, BEB Transport und Speicher Service GmbH, Hannover • Regelmäßige Analyse der sich ständig wandelnden Einflussfaktoren: Geschäftsanforderungen, firmenpolitische Rahmenbedingungen und IT-Dienstleistungsmarkt. • Anpassung der Sourcing-Strategie durch Festlegung des Umfangs an Eigenleistung und Fremdleistung mit dem Ziel, IT-Services in der benötigten Qualität wirtschaftlich optimal bereitzustellen. • Auswirkungen der Sourcing-Strategie auf Manpower-Bedarf und Skill-Entwicklung des vorhandenen IT-Personals. • Entwicklung von Partnerschaften mit bevorzugten IT-Dienstleistern. • Chancen und Risiken beim Wechsel von Dienstleistern. Vorstellung des BITKOM-Positionspapiers „IT-Outsourcing als Chance für den Standort Deutschland“ Christian Oecking, Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, München				

Mittwoch, 01.12.2004

	Raum 1	Raum 2	Raum 3	Moderation
9.00 - 9.30	KEYNOTE: "Integriertes Supply Chain Management bei einem mittelständischen Papierproduzenten - Erfahrungen im partiellen Outsourcing" Hans-Gerd Lachmann, Steinbeis Temming Papier GmbH & Co, Glückstadt			Christian Oecking, Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, München
9.30 - 10.00	KEYNOTE: "Total-Outsourcing aller IT- und Bankprozesse - wie geht das?" Gerald Artelt, NetBank AG, Hamburg <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Ausrichtung der NetBank AG • Outsourcing aller RZ-Tätigkeiten • Outsourcing aller Back-Office Tätigkeiten • Chancen durch Outsourcing • Risiken durch Outsourcing 			
10.30 - 11.00	„Digitaler Werkschutz - Optimierung der IT Sicherheit durch kosteneffizientes Outtasking“ Lothar Michel, Symantec (Deutschland) GmbH, München <p>Mit Technologie alleine können komplexe Netzwerkumgebungen heute nicht mehr wirksam geschützt werden. Eine Überwachung der internen und externen Sicherheitssysteme rund um die Uhr ist zur Erkennung und Abwehr potentieller Angriffe notwendig und sollte daher in keinem Unternehmen fehlen. Die täglichen Aufgaben, die mit der Analyse von Protokolldateien und einem grundlegenden Sicherheitsmanagement verbunden sind, beanspruchen jedoch wertvolle Ressourcen. Viele Unternehmen vernachlässigen daher - nicht zuletzt wegen knapper Budgets - dieses wichtige Thema. Die Lösung für diese Problematik ist der Einsatz einer professionellen IT-Sicherheitsüberwachung rund um die Uhr, analog zu dem in vielen Unternehmen bereits etablierten Werkschutz für das Firmengelände. Im Rahmen der Managed Security Monitoring Dienstleistungen überwacht Symantec herstellerunabhängig die neuralgischen Punkte des Firmen-Netzwerks und erhöht damit die Rentabilität der Investitionen in bereits vorhandene Technologien.</p>			Waldemar Röckl, O2 (Germany) GmbH & Co. OHG, München
11.00 - 11.30	„In fünf Schritten zum wertorientierten Ansatz im Outsourcing - innovative Beispiele internationaler Projekte“ Wolfgang Schmidt, Exigen Deutschland GmbH, Bielefeld <p>Die amerikanische Exigen Group zeigt in Zusammenarbeit mit dem etablierten Nearshorepartner DATI (Lettland) durch ein innovatives Geschäftsmodell einen erfolgversprechenden neuen Weg zur nachhaltigen Wertoptimierung (Speed up to Value):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Professionelles Management des Industrialisierungsprozesses: Outsourcing ist nur ein Bestandteil neuer Verfahren im Rahmen der 3. Industriellen Revolution. Weitere 4 entscheidende Bausteine werden aufgezeigt. • Reduktion der Leistungstiefe: Unter dem Begriff "Business Process Utility (TM)" realisiert Exigen den "Königsweg" der Sourcing-Verfahren • Optimale Wertschöpfung: Neben der Diskussion um günstigere Offshore - Ressourcen steigert Exigen die Effizienz durch die Einbringung von Technologien nach einem neuen Paradigma "One Process at a Time" • Innovative Geschäftsmodelle: Durch ein neues Geschäftsmodell "Shared Risk/Shared Reward" garantiert Exigen Ergebnisse, schützt Investitionen und minimiert Risiken 			
11.30 - 12.00	„Outsourcing am Beispiel von Finanzdienstleistern“ Jens Habler, Lufthansa Systems Group GmbH, Kelsterbach <ul style="list-style-type: none"> • Lufthansa Systems als Outsourcing Partner • Ausgangssituation • Wahl des richtigen Partners • Konkretisierung der Angebotsituation • Umsetzung des Projektes • Ergebnisse 			Prof. Dr. Zbynek Sokolovsky, Technische Universität Darmstadt (vormals Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main)
13.00 - 13.30	„Performancebasierte Preismodelle im Outsourcing“ Michael N. Weiss, CC CompuNet AG & Co. oHG, Köln <p>Starre Preis/Leistungsmodelle verfehlen zunehmend die Erwartungen der Kunden: einerseits werden (z.T. übertriebene) Einsparungserwartungen sukzessive durch Change-Management ausgehebelt, andererseits bringt die Startheit im Laufe eines 3-5-Jahresvertrages Nachteile auf Kunden- und/oder Dienstleisterseite mit sich. Als Ergänzung zum klassischen Change-Management legen Kunden verstärkt Wert auf flexible und transparente Preismodelle und klare und dauerhafte Anreize für Kosteneinsparungen durch den Dienstleister. Die Methodik von CC CompuNet macht den Kunden (wieder) zum Herrn über die Kosten (Performance Based Pricing). Die Erfahrungen aus Ausschreibungen der letzten 12-18 Monate deuten auf ein sehr hohes Interesse der Kunden hin.</p> <p>Nutzen und Vorteile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überblick über mögliche Preismodelle und ihre Anwendungsbereiche • Was sind erfolgreiche Preismodelle für Ausschreibungen, Angebote und Verträge? • Wie können Kunden von Einsparungen des Dienstleisters profitieren? • Wie lassen sich mögliche Konflikte im Change-Management auflösen? 			
13.30 - 14.00	„Service Level Agreements“ Bernd Schäfer, TPI EuroSourcing Germany GmbH, Frankfurt am Main <ul style="list-style-type: none"> • Qualität der Leistungserbringung • Anforderungen an SLA • Typen von SLAs • Messbarkeit und Reporting • Pönale - Strafe vs. Motivation • Management der SLA 			
14.00 - 14.30	„Management von IT-Outsourcing Projekten“ Torsten Gründer, gründer.consulting gmbh IT-Sourcing Beratung, München <ul style="list-style-type: none"> - Strukturierte Projektumsetzung - Passende IT-Sourcing-Strategie - Kompetenzen im Projektteam - Risikoanalyse und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen - Fallstricke im Projektverlauf - Erfolgreiche Anbieterauswahl und -steuerung - Re-Sourcing und In-Sourcing Szenarien 			
14.30 - 15.00	„Juristische Aspekte im Outsourcing – insbesondere Personalübergang“ Dr. Wolfgang Fritzemeyer, Baker & McKenzie, München; Dr. Joachim Schrey, Clifford Chance Pünder, Frankfurt am Main <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Schwerpunkte beim IT-Outsourcing - Vertragsgestaltung und -management - Wettbewerbs- und vergaberechtliche Aspekte - Arbeits- und steuerrechtliche Gesichtspunkte 			
15.30 - 17.00	Parallele Workshops 4-6 Die Workshops vertiefen die Themen der vorhergehenden Plenarvorträge.			
	Service Level Agreements im Outsourcing Bernd Schäfer, TPI EuroSourcing Germany GmbH, Frankfurt am Main; Dr. Hartmut Horchler, dr. horchler – consulting, Oestrich-Winkel	Projektmanagement und Steuerung des Dienstleisters beim IT-Outsourcing Torsten Gründer, gründer.consulting gmbh IT-Sourcing Beratung, München; Dr. Thomas Westerhoff, Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, München	Juristische Aspekte im Outsourcing – insbesondere Vertragsgestaltung und Personalübergang Dr. Wolfgang Fritzemeyer, Baker & McKenzie, München; Dr. Joachim Schrey, Clifford Chance Pünder, Frankfurt am Main	
17.00 - 18.00	Podiumsdiskussion „IT-Outsourcing – und was kommt dann?“ Diskutanten: Wolfgang Franklin, CIOFORUM Deutschland e.V., München, Johannes Nagel, IBM Business Services GmbH, Stuttgart, Ragnar Nilsson, CIOFORUM Deutschland e.V., München, Christian Oecking, Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, München <ul style="list-style-type: none"> - Kommen Unternehmen und Behörden heute noch an IT-Outsourcing vorbei? - Make or Buy – Wie entscheidet eine Organisation im Einzelfall richtig? - Welche Faktoren bestimmen den nachhaltigen Erfolg eines IT-Outsourcing-Projekts? - Wie zeigt sich Partnerschaft in einem ITO-Vorhaben in der Praxis? - Wie behält man die Kontrolle im Projektverlauf? - Was beinhalten gute Service Level Agreements? - Wie werden flexible Kostenmodelle umgesetzt? - Wie gehen Unternehmen mit langjährigen Mitarbeitern beim Personalübergang um? - Welche Strukturen sind für eine transparente Kontrolle und Steuerung des Providers unverzichtbar? - Welche langfristigen gesellschaftlichen Auswirkungen lassen Outsourcing und Offshoring erwarten? - Welche neuen Berufsbilder sind für modernes IT-Service-Management nötig? 			Markus Bereszewski, InformationWeek, CMP- WEKA Verlag GmbH & Co. KG, Poing, Wolfgang Braun, Kompetenzzhaus GmbH & Co. KG, Taufkirchen