

# Erfolgreicher Einkauf externer Professionals für IT- und Entwicklungsprojekte

## Risiken minimieren und zu marktgerechten Konditionen einkaufen

- In nur einem Tag erfahren Sie, wie Sie beim Dienstleistungseinkauf Savings bis zu 30 % erzielen – bei gleicher oder höherer Qualität.
- Welche Tücken der unübersichtliche Dienstleistungsmarkt hat.
- Welche Bedeutung das Risiko Scheinselbständigkeit tatsächlich hat, was Third Party Management bringt und welche anderen erheblichen Risiken berücksichtigt werden müssen.
- Lernen Sie von anerkannten Experten Methoden kennen, zum schnellen Finden geeigneter Dienstleister zur Unterstützung Ihrer dringlichen Projekte.
- Lernen Sie, häufige Fehler zu vermeiden und nehmen Sie praktische Beispiele und wertvolle Checklisten, Tipps und Tricks mit nach Hause.

## Teilnehmerkreis

Leiter und Mitarbeiter von Einkaufsabteilungen, Mitarbeiter von Personalabteilungen, die für das Thema Arbeitnehmerüberlassung zuständig sind, Projektmanager, die Projektpersonal anfordern und einkaufen, IT-Mitarbeiter, die für externe Professionals verantwortlich sind.

## Inhalt

Um flexibel und wirtschaftlich zu agieren, kaufen viele Unternehmen Dienstleistungen auf dem Markt zu. Dieses Seminar zeigt anhand von zahlreichen Beispielen aus dem Bereich der IT, wie Sie aktuelle Marktstrukturen optimal nutzen und Ihren Einkaufserfolg durch Kennzahlen schlüssig belegen. Langjährige Insider berichten, welche Praktiken in der Branche üblich sind und wie Sie ihnen begegnen können. Neben dem Thema Scheinselbständigkeit, gibt es erhebliche Risiken, die zu wenig berücksichtigt werden. Erfahren Sie aus juristischer Sicht, wie Sie diese Risiken minimieren können. Viele Unternehmen suchen zur Risikovermeidung einen Third Party Manager oder Vendor Manager. Erfahren Sie, welche Modelle es gibt und wie Sie einen geeigneten Dienstleister finden.

## Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

## Beratung und Information

Johanna Nägelsbach, Tel.: 0711 – 2737822, [training@hunb.de](mailto:training@hunb.de), <http://www.hunb.de>, gerne bieten wir dieses Seminar auch inhouse an.

## Anmeldung

Mit beiliegendem Anmeldeformular schriftlich an HUNB – Hurter & Nägelsbach, Kornbergstraße 28a, 70176 Stuttgart oder per Fax an 0711 – 2739941

## Seminardaten

**München:** 15.02.2011, InterCityHotel\*\*\*\*, **Stuttgart:** 31.05.2011, Arcotel\*\*\*\*, **Frankfurt:** 06.10.2011, InterCityHotel\*\*\*, jeweils 9:00 – 17:00

**Gebühr:** € 590,- zzgl. 19 % MwSt., einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Die Veranstaltungen finden in 3-4 Sterne Hotels in Bahnhofsnähe statt.

## Referenten



### **Johanna Hurter, HUNB**

ist Diplom-Kauffrau und hat langjährige Erfahrung im Einkauf von IT-Dienstleistungen für Unternehmen. Vom strategischen Konzept bis zur operativen Durchführung hat sie alle Facetten des IT-Dienstleistungseinkaufs gestaltet und bearbeitet. Sie hat umfangreiche Vertragswerke aus Einkaufssicht entworfen, Einsparungen in Millionenhöhe erzielt und weiß, wie Fallstricke erkannt und beseitigt werden können. Den Bereich des Einkaufs von Freelancern und Zeitarbeitskräften kennt Frau Hurter aus langjähriger Erfahrung. Sie hat Einkaufsprozesse für dieses Marktsegment gestaltet und innovative Einkaufsmethoden entwickelt. Frau Hurter ist zertifizierte Trainerin.



### **Martina Hidalgo, CMS Hasche Sigle**

ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht und seit 2002 Partnerin bei CMS Hasche Sigle, einer der führenden wirtschafts-beratenden Anwaltssozietäten mit über 600 Anwälten. Sie berät deutsche und ausländische Unternehmen in allen individual- und kollektivarbeitsrechtlichen Fragestellungen, insbesondere auch beim Abschluss von Verträgen mit Freelancern, Zeitarbeitsunternehmen und Dienstleistern zur Vermittlung von Freelancern. In vielen Verfahren hat sie Unternehmen gegenüber der Deutschen Rentenversicherung Bund und auch vor den Sozialgerichten vertreten, als es um Fragen der Scheinselbständigkeit ging.



### **Johanna Nägelsbach, HUNB**

ist Diplom-Geophysikerin, Diplom Wirtschaft, Project Management Professional® und hat als Projektmanagerin zahlreiche große IT- und Entwicklungsprojekte mit Dienstleistern durchgeführt. Sie hat langjährige Erfahrung mit der Durchführung von Projekten mit Dienstleistern in Deutschland, nearshore und offshore. Sie kennt aus Projektsicht die Themen, Probleme und Risiken, die der Einsatz externer Berater und Freelancer mit sich bringt und weiß, wie damit umzugehen ist. Sie kennt die Gepflogenheiten der Branche und der Vermittlungsagenturen, sowohl aus Sicht des Auftraggebers als auch des Auftragnehmers. Frau Nägelsbach ist zertifizierte Trainerin.

## Ablauf

**8:30 – 9:00 Uhr** Registrierung und Kaffee

### **9:00 – 10:30 Der Markt für IT-Dienstleistungen und Zeitarbeit**

- Besonderheiten des Marktes
- Arten von Unternehmen
- Insiderinformationen
- Problemfelder

**10:30 – 11:00 Kaffeepause**

### **11:00 – 12:30 Umgang mit Scheinselbstständigkeit und anderen Risiken**

- Risiko Scheinselbstständigkeit – Mythen und Fakten
- Verträge und Leistungsbeschreibungen gestalten
- Fallstricke

**12:30 – 13:30 Gemeinsames Mittagessen**

### **13:30 – 15:00 Optimale Dienstleister finden und beauftragen**

- Aktuelle Resourcing-Modelle
- Effiziente Dienstleistersuche
- Kaufmännische Vertragsgestaltung
- Kostenbewusster Umgang mit Risiken

**15:00 – 15:30 Kaffeepause**

### **15:30 – 17:00 Vendor Management und Key Performance Indicators**

- Vendor Management und Third Party Management
- Chancen und Risiken
- Key Performance Indicators für Dienstleistungseinkauf

# Anmeldung: Erfolgreicher Einkauf externer Professionals für IT- und Entwicklungsprojekte

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 15.02.2011 in München  
 31.05.2011 in Stuttgart  
 06.10.2011 in Frankfurt

Bereits der 2. Teilnehmer eines Unternehmens erhält einen Rabatt von 10%.

## 1. Teilnehmer

---

Name, Vorname	Abteilung, Funktion
E-Mail	Telefon

## 2. Teilnehmer

---

Name, Vorname	Abteilung, Funktion
E-Mail	Telefon

## Unternehmensdaten / Rechnungsempfänger

---

Unternehmen	Abteilung
Ansprechpartner	E-Mail
Straße/Postfach	PLZ / Ort
Telefon	Telefax

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für offene Seminare (siehe S. 4) der Firma HUNB erkenne ich / erkennen wir an.

---

Ort, Datum	Unterschrift / Firmenstempel
------------	------------------------------

# Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der HUNB für offene Seminare

Stand: August 2010

## 1. Gegenstand des Vertrags

Diese AGB regeln die Erbringung von Trainingsleistungen in offenen Seminaren durch HUNB. Die Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen sind mit der Beschreibung des jeweiligen Seminars veröffentlicht.

## 2. Anmeldung, Zustandekommen des Vertrags

Die Anmeldung zu einem Seminar kann per Telefax oder schriftlich erfolgen. Ein Vertrag kommt mit Zugang der Bestätigung der Anmeldung beim Kunden zustande. Die Anmeldebestätigung wird kurzfristig nach Eingang der Anmeldung zugesandt.

## 3. Preise

Der Seminarpreis schließt die Unterlagen, Pausengetränke und Mittagessen mit einem nicht-alkoholischen Getränk ein.

Nicht eingeschlossen sind Reise- und Aufenthaltskosten des Teilnehmers, insbesondere Hotelkosten und Anfahrtskosten zum Seminarort.

Die angegebenen Seminarpreise sind Nettopreise exklusive Umsatzsteuer. Die Umsatzsteuer wird mit dem zur Zeit der Leistungserbringung geltenden Umsatzsteuersatz in Rechnung gestellt.

Firmen erhalten ab dem 2. Teilnehmer einen Nachlass von 10 % auf die Seminargebühr.

## 4. Zahlungsbedingungen

Die Rechnungsstellung erfolgt ca. 4 Wochen vor Seminare Durchführung und ist bis spätestens 2 Wochen vor Seminare Durchführung ohne Abzug zu bezahlen.

## 5. Rücktritt und Kündigung

Der Kunde kann vom Vertrag schriftlich bis 35 Tage vor Kursbeginn zurücktreten. In diesem Fall wird der Seminarpreis nicht berechnet. Ein bereits bezahlter Seminarpreis wird in voller Höhe zurückerstattet. Tritt der Kunde zu einem späteren Zeitpunkt (weniger als 35 Tage vor Seminarbeginn) vom Vertrag zurück, werden 75 % des Seminarpreises in Rechnung gestellt. Bis zum Beginn der Veranstaltung kann vom Kunden statt des angemeldeten Teilnehmers ein anderer Teilnehmer benannt werden. Dadurch entstehen keine Kosten. Erscheint der Teilnehmer nicht zum Seminar wird der Seminarpreis nicht zurückerstattet. Eine nur teilweise Teilnahme berechtigt ebenfalls nicht zur Kürzung oder Rückforderung eines Teils des Seminarpreises. HUNB kann das Seminar aus wichtigem Grund, insbesondere bei Erkrankung des Trainers oder zu geringer Teilnehmerzahl (weniger als 4 Teilnehmer) – gegen volle Erstattung bereits bezahlter Gebühren absagen; weitere Ansprüche des Kunden oder des Teilnehmers bestehen nicht. Bei Kursabsagen wird HUNB Ausweichtermine, soweit möglich, anbieten.

## 7. Seminarunterlagen

Seminarunterlagen gehen in das Eigentum des Kunden über. Ohne schriftliche Zustimmung der HUNB dürfen Seminarunterlagen weder vervielfältigt, verbreitet oder für die Durchführung von Seminaren des Kunden verwendet werden.

## 8. sonstige Rechte und Pflichten der Parteien

Inhalt und Ablauf des Seminarprogramms sowie der Einsatz der Trainer können unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung von HUNB geändert werden.

Der Kunde trägt die Verantwortung für die durch die Trainingsleistungen angestrebten und damit erzielten Ergebnisse.

## 9. Haftung

HUNB haftet dem Auftraggeber und dem Teilnehmer nur für Schäden, die HUNB vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht hat.

HUNB haftet nicht für Gegenstände, die vom Teilnehmer in die Seminarräume mitgebracht werden.

## 10. Gerichtsstand

Gerichtsstand ist Stuttgart. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

## 11. Sonstiges

Sollte eine Bestimmung dieser AGB ganz oder teilweise unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, berührt dies nicht die Wirksamkeit der Bestimmungen im Übrigen.