



European Outsourcing Association Germany e.V.

Fachveranstaltung 2. Quartal 2004

Mittwoch, 12. Mai 2004

SAP Systems Integration AG, Zeppelinstrasse 2, D-85399 Halbergmoos bei München

Schwerpunkte: Bewertungsgrundlage von Outsourcing-Vorhaben: Bestimmung der wirtschaftlichen und rechtliche Aspekte

Agenda

Zeit	Thema				
09:30	Registrierung der Teilnehmer				
10:00	Einführung und Begrüßung (<i>M. Bläsi, SAP SI und Dr. J. Stimmer, MBT</i>) <ul style="list-style-type: none"> - Resümee letzter Workshop - Intention dieses Workshops - Einführung zum Thema Bewertungsgrundlage von Outsourcing-Vorhaben 				
10:30	Interkulturelle Zusammenarbeit – Schlüssel für erfolgreiches Offshore Development <i>(Gudrun und Iris Becker, Let's bridge IT)</i>				
11:00	Bewertung von Dienstleistungen im Rahmen des Outsourcing (<i>Prof. Kolisch, TU München</i>) <p>Begriffsabgrenzung und Einordnung der Bewertungsgrundlage "Baseline"</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einordnung in den Outsourcing-Prozess - Eingliederung in Bewertungsverfahren - Bestandteil der Due Dilligence 				
11:45	Fokusgruppen – parallele Workshops <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Betriebswirtschaftliche Aspekte</th> <th style="text-align: center;">Rechtliche Aspekte</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>A1. Vorgehensmodell zur Bestimmung der Baseline</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation: <i>Dr. M. Fritsch, Booz Allen Hamilton</i> - <i>Diskussion</i> <p>A2. Bestimmung der Baseline vor dem Hintergrund des Geschäftsmodells eines Outsourcers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Das Geschäftsmodell eines Outsourcers - Einfluss auf die Anwendung von Bewertungsmodellen - Bedeutung für den Kunden und die Beziehung - Sicherstellung der Kundeninteressen <p>Vortrag: <i>Dr. R. von Frankenberg, Theron</i></p> <p>A3. Bewertungsgrundlage als Basis der späteren Erfolgsmessung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation (<i>A. Pohl, Uniware</i>) - <i>Diskussion</i> </td> <td style="vertical-align: top;"> <p>B1. Lizenzmanagement beim Outsourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation (<i>Dr. W. Fritzemeyer Baker & McKenzie;</i> - Panel: <i>Prof. Dr. Michael Bartsch, Bartsch und Partner: N.N.</i> </td> </tr> </tbody> </table>	Betriebswirtschaftliche Aspekte	Rechtliche Aspekte	<p>A1. Vorgehensmodell zur Bestimmung der Baseline</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation: <i>Dr. M. Fritsch, Booz Allen Hamilton</i> - <i>Diskussion</i> <p>A2. Bestimmung der Baseline vor dem Hintergrund des Geschäftsmodells eines Outsourcers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Das Geschäftsmodell eines Outsourcers - Einfluss auf die Anwendung von Bewertungsmodellen - Bedeutung für den Kunden und die Beziehung - Sicherstellung der Kundeninteressen <p>Vortrag: <i>Dr. R. von Frankenberg, Theron</i></p> <p>A3. Bewertungsgrundlage als Basis der späteren Erfolgsmessung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation (<i>A. Pohl, Uniware</i>) - <i>Diskussion</i> 	<p>B1. Lizenzmanagement beim Outsourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation (<i>Dr. W. Fritzemeyer Baker & McKenzie;</i> - Panel: <i>Prof. Dr. Michael Bartsch, Bartsch und Partner: N.N.</i>
Betriebswirtschaftliche Aspekte	Rechtliche Aspekte				
<p>A1. Vorgehensmodell zur Bestimmung der Baseline</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation: <i>Dr. M. Fritsch, Booz Allen Hamilton</i> - <i>Diskussion</i> <p>A2. Bestimmung der Baseline vor dem Hintergrund des Geschäftsmodells eines Outsourcers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Das Geschäftsmodell eines Outsourcers - Einfluss auf die Anwendung von Bewertungsmodellen - Bedeutung für den Kunden und die Beziehung - Sicherstellung der Kundeninteressen <p>Vortrag: <i>Dr. R. von Frankenberg, Theron</i></p> <p>A3. Bewertungsgrundlage als Basis der späteren Erfolgsmessung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation (<i>A. Pohl, Uniware</i>) - <i>Diskussion</i> 	<p>B1. Lizenzmanagement beim Outsourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einführung und Moderation (<i>Dr. W. Fritzemeyer Baker & McKenzie;</i> - Panel: <i>Prof. Dr. Michael Bartsch, Bartsch und Partner: N.N.</i> 				
13:00	Business Lunch				
14:00	Fortsetzung Fokusgruppen – parallele Workshops				

	Betriebswirtschaftliche Aspekte	Rechtliche Aspekte
15:00	Pause	
15:30	Zusammenführung der Beiträge und Diskussion mit allen Referenten <ul style="list-style-type: none"> - Ein Standard zur Bewertungsgrundlage: Ist dies möglich? - Was sind die wesentlichen Aussagen zu den rechtlichen Fragestellungen? 	
16:30	Zusammenfassung und nächste Schritte eoa Germany (Dr. W. Fritzemeyer, Baker McKenzie) <ul style="list-style-type: none"> - EOA Mitglieder-Plattform - Workshops nicht mehr ¼ jährlich (fester Veranstaltungskalender)? - ... 	
17:00	Ende	

European Outsourcing Association Germany e.V. - Kurzvorstellung

Am 4. September 2003 wurde die "European Outsourcing Association Germany e.V." in München gegründet. Der Verein hat sich zum Ziel gesetzt, als unabhängige Instanz Erfahrungsberichte, Kontakte und erprobte Vorgehensweisen interessierten Anwendern und Dienstleistern im Bereich des Outsourcings samt dessen rechtlicher Rahmenbedingungen zugänglich zu machen. Die nationalen und internationalen Beziehungen, vornehmlich im Bereich von informations- und kommunikations-basierten (IuK) Leistungen, sollen gefördert werden, auch indem mit anderen Organisationen (z.B. Bitkom), aber auch grenzüberschreitend – insbesondere mit dem Schwesterverband, der "National Outsourcing Association (noa)" in Großbritannien – zusammengearbeitet wird.

Die Referenten / Moderatoren

Prof. Bartsch (Bartsch und Partner)

Prof. Dr. Michael Bartsch ist seit 1976 Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei "Bartsch und Partner, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater" in Karlsruhe. Vorher hat er sein Studium der Rechtswissenschaft in Hamburg, Genf und Freiburg absolviert. Zu seinen heutigen Arbeitsschwerpunkten zählt dabei das nationale und internationale EDV-Zivilrecht. Neben seinen zahlreichen Veröffentlichungen zum EDV-Recht tritt er auch als Mitautor des "Münchener Vertragshandbuchs" und als ständiger Mitarbeiter der Zeitschrift "Computer und Recht" in Erscheinung. Von 1985 bis 1999 war Prof. Dr. Bartsch Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Recht und Informatik e.V. (DGRI). Seit 1995 ist er Sprecher des Ausschusses "Softwareschutz" und seit 2002 Mitglied im Beirat

Becker, Iris (Let's Bridge IT)

- Seit 2000 selbständig mit der eigenen Firma Let's Bridge IT
- Mehr als 10 Jahren in der IT- Branche tätig, davon 6 Jahre Mitglied der Geschäftsleitung einer Freiburger Software Firma



- 2 Jahre alleinige Geschäftsführerin in London mit dem Aufbau einer Auslandsniederlassung betraut
- Seit 1989 zahlreiche Arbeitsaufenthalte in Indien
- 4 Jahre Personalentwicklung und Projektsteuerung bei entwicklungspolitischen Vorhaben der GTZ

Becker, Gudrun (Let's Bridge IT)

- Geschäftspartnerin von ‚Let's Bridge IT‘ seit 2001
- Seit 1996 selbständige Beraterin und Trainerin für internationale Organisationsentwicklung und Managementberatung
- Arbeitsschwerpunkte:
Prozessbegleitende Beratung von Unternehmen in Veränderungsprozessen (Change Management),
Interkulturelle Teamentwicklung,
Coaching für Führungskräfte und Projektleiter/innen, Projektmanagement im internationalen Kontext,
Personalentwicklungsmaßnahmen
- Langjährige Beratungstätigkeit und Auslandsaufenthalte für die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH im Bereich Entwicklungszusammenarbeit

Bläsi, Marcus (SAP SI)

Marcus Bläsi ist als Principal Consultant bei der SAP SI AG im Bereich IT-Strategie tätig. Der Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeiten liegt auf der Erstellung strategischer Konzepte für den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien, vorwiegend in den TIMES-Industrien sowie im Handelsbereich. Wesentlicher Bestandteil ist dabei die Entwicklung von Outsourcing-Strategien sowie die finanzielle Bewertung von Sourcing-Optionen.

Von Frankenberg, Dr. Roland (Theron Business Consulting)

Dr. Roland von Frankenberg ist Partner bei Theron Business Consulting in München tätig. Seine aktuellen Beratungsschwerpunkte liegen in Telekommunikation und Outsourcing Management. Vor seinem Engagement in Theron hatte Dr. Roland von Frankenberg langjährige Erfahrungen im Konzern der Deutschen Telekom (u.a. CIO WIND Italien, internationaler CIO des Konzerns) und als Vice President bei IBM Global Services gesammelt.

Fritsch, Dr. Michael (BOOZ ALLEN HAMILTON)

Dr. Michael Fritsch ist Mitglied der Geschäftsleitung bei Booz Allen Hamilton im Bereich Telekommunikation und IT. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in der Ausarbeitung und Umsetzung von Unternehmensstrategien und deren Umsetzung. Ein wesentlicher Fokus ist der strategische Einsatz von Informationstechnologie und die kosteneffiziente Erbringung von Dienstleistungen. In vielen dieser Projekte spielt die Frage des strategischen Outsourcing eine wesentliche Rolle.

Fritzemeyer, Dr. Wolfgang (Baker & McKenzie)

Dr. Wolfgang Fritzemeyer, LL.M. (Cornell), Rechtsanwalt, Solicitor (N.S.W., Australia), Attorney at Law (New York), Lehrbeauftragter (Universität Konstanz) ist Partner bei Baker & McKenzie, München.



Wolfgang Fritzemeyer ist vornehmlich im Bereich des Rechts der Informationstechnologie tätig, vor allem auch in seinen Schnittstellen zum M&A wie dem Outsourcing. Er ist publizistisch (z.B. Kolumne „IT-Recht aktuell“ der Computerwoche, Beiträge in „Computer und Recht“) und als Referent bei Seminarveranstaltungen tätig.

Prof. Rainer Kolisch (Lehrstuhl Technische Dienstleistungen & Operations Management, TU München)

(Details folgen)

Alexander Pohl (Uniware Consulting)

Jg. 1961, 1980 erste Projekte mit Elektronik und IT im elterlichen Chemiebetrieb, Restrukturierung dieser Aktivitäten, Durchführung von diversen Projekten im europäischen Ausland plus USA; daneben Studium der Volkswirtschaft; 1990 Durchführung diverser IT-Projekte als Berater der BDO mit den Schwerpunkten Audit, Auswahl und Unterstützung bei Outsourcing und Auswahl von Standardsoftware, zunächst als Teammanager, später als Projektleiter und Management eines Softwareentwicklungsprojektes; Fernstudium Informatik; Gründung des eigenen Beratungsunternehmens 1996, seitdem Geschäftsführender Gesellschafter der uniware consulting mit Tätigkeitsschwerpunkt Sourcing und hier insbesondere Offshore Angebote und deren Management.

Stimmer, Dr. Jörg (Mahindra – British Telecom)

Als Director Sales & Marketing bei Bertelsmann Financial Services, lernte er das Outsourcing von umfangreichen Geschäftsprozessen und die wesentlichen Faktoren kennen. Seit 2003 ist Jörg Stimmer bei MBT Europe (einem Joint Venture der indischen Mahindra-Gruppe und der British Telecom), um dort die Dienstleistungen kontinuierlich weiter zu entwickeln. Seine Schwerpunkte bilden dabei auf innovativen "offshore" Dienstleistungen und Anwendungen für den Telekommunikationsmarkt.