

Grundlagen des IT-Einkaufs

Zum Seminar

Der Markt für IT-Leistungen ist unübersichtlich und heterogen. Vom Serververkauf über Lizenzen und Cloud Services bis hin zu Entwicklungsleistungen und Zeitarbeit kommen unterschiedlichste Vertragsformen zum Einsatz. Auch der Lieferantenmarkt ist stark fragmentiert und die einzelnen Leistungen sind oft schwer vergleichbar.

Wo finde ich geeignete Lieferanten für ein bestimmtes Projekt? Was ist bei der Vertragsgestaltung zu beachten? Wann sollte man Leistungen bündeln und wann nicht? Welche Service Level Agreements passen zu den jeweiligen Anforderungen? Antworten dazu gibt dieses Seminar. Sie erfahren:

- welche IT-Leistungen es gibt und welche Vertragsformen dabei zum Einsatz kommen,
- welche Einkaufsstrategie für welche Bedarfe sinnvoll ist,
- wie Sie Ihre IT für Einkaufsbelange sensibilisieren und erfolgreich einbinden,
- wie der Beschaffungsmarkt für unterschiedliche Bedarfe funktioniert und wie Sie eine sinnvolle Lieferantenstruktur aufbauen,
- welche Vertriebsstricks IT-Unternehmen einsetzen und wie Sie damit umgehen können,
- wie Sie Ihre Einkaufsprozesse kostengünstig optimieren können und welche Tools dabei hilfreich sind.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die für die Beschaffung von IT-Leistungen zuständig sind.

Seminardaten

Wir bieten dieses Seminar im Moment ausschließlich als 2-tägige Inhouse-Schulung an.

Eine Buchung von einzelnen Inhalten dieser Schulung als individuelles online Coaching mit 4 Stunden für 720,- € zzgl. USt. ist möglich.

Seminarinhalt

- 1. Grundlagen des IT-Einkaufs**
 - Welche wesentlichen IT-Leistungen gibt es?
 - Was unterscheidet den IT-Einkauf von anderen Warengruppen?
 - Welche Besonderheiten sind bei der Beschaffung zu berücksichtigen?
 - IT-Einkauf - das Marktumfeld
- 2. Vertragsformen und Vertragsinhalte**
 - Überblick über die verschiedenen Vertragsformen: Dienstleistungsvertrag, Werkvertrag, Lizenzvertrag, Kaufvertrag, Mietvertrag
 - Wichtige Vertragsbestandteile aus kaufmännischer Sicht
 - Das Anforderungsdokument
 - Vertragslaufzeit – der unterschätzte Hebel
- 3. Einkaufsstrategie**
 - Welche allgemeinen Strategien gibt es für den Einkauf von IT-Leistungen?
 - Welche Vor- und Nachteile haben diese Strategien?
 - Wie finden Sie gemeinsam mit der IT die richtige Strategie?
 - Mit welchen Hindernissen müssen Sie intern und extern rechnen?
- 4. Einkaufsprozesse – interne Player**
 - Wie sieht ein erfolgreicher Einkaufsprozess in der IT aus?
 - Wie sieht die Realität aus?
 - Tools im IT-Einkauf z.B. E-Procurement
 - Vom Einkauf zum Vertragscontrolling
 - Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der IT
- 5. Lieferanten – externe Player**
 - Wie der Lieferantenmarkt für unterschiedliche Bedarfe funktioniert.
 - Wie Sie eine sinnvolle Lieferantenstruktur aufbauen.
 - Wie Sie den richtigen Lieferanten finden
- 6. Fallstricke**
 - Vertriebsstricks von IT-Unternehmen
 - Wie erkenne ich Fallstricke?
 - Umgang mit dem Vertrieb im Einkauf und der IT?

Beratung und Information

Informationen gibt Ihnen Frau Johanna Hurter unter 0711 2737822