

Trainingsmodule zur Beschaffung von IT-Leistungen

Ziele des Trainingsprogramms

Der Einkauf von IT-Leistungen betrifft unternehmensinterne Prozesse, Prozesse mit Endkunden oder Geschäftskunden und Produkte von Unternehmen. IT-Einkauf kann Projekte betreffen, die mehrere Jahre laufen oder Kataloge für Standardmaterial, aus dem Standard-IT-Produkte abgerufen werden. Für unterschiedliche Einkaufsschwerpunkte ist unterschiedliches Wissen zum jeweiligen Fachgebiet und den zugehörigen Prozessen erforderlich.

Um schnelle und effizient für den jeweiligen Einkäufer oder IT-Experten relevantes Wissen zu vermitteln, bieten wir für dieses komplexe Thema Module an. Sie haben die Möglichkeit, sich die Themen, welche für Sie relevant sind, individuell zusammenzustellen, auch modulübergreifend. So können Sie sich Schritt für Schritt zum Profi-Einkäufer für IT-Leistungen entwickeln oder Einzelthemen vertiefen. Gerne unterstützen wir Sie in einem Gespräch bei der Zusammenstellung Ihrer individuellen Schulung.

Eine Schulungsstunde umfasst 50 Minuten.

Jedes Modul hat im Standard einen Umfang von 8-12 h, Überblicksmodule für Führungskräfte 4-5 h.

Unsere Schulungen finden grundsätzlich als Online-Einzelschulung in 2-Stundenblöcken statt. Die Termine werden individuell vereinbart. Ihr aktuelles IT-Einkaufsthema kann in der Schulung bearbeitet und vertieft werden. Das Schulungstempo bestimmen Sie selbst.

Die Termine sollten für einen guten Lernerfolg nicht mehr als eine Woche auseinander liegen.

Ihre Schulung wird auf Deutsch oder Englisch von zertifizierten Trainern durchgeführt, welche langjährige praktische, aktuelle Erfahrung im IT-Einkauf und der IT haben und selbst in Projekten tätig sind.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die für die Beschaffung von IT-Leistungen zuständig sind. Das Training wird in der Tiefe an die Funktion und die Vorkenntnisse der Teilnehmer individuell angepasst. Die erfolgreiche Teilnahme am jeweiligen Modul wird mit einem Zertifikat bestätigt.

Beratung und Information

Informationen gibt Ihnen Frau Johanna Hurter unter 0711 2737822

Modulbeschreibung

Modul 1:	Leistungsbeschreibungen erstellen	2
Modul 2:	IT-Leistungen und Marktstrukturen	2
Modul 3:	IT-Verträge	2
Modul 4:	Das Lastenheft im IT-Einkauf	2
Modul 5:	Prozesse und Strategien in der IT-Beschaffung	3
Modul 6:	IT-Projekteinkauf	3
Modul 7:	Lieferantenmanagement in der IT	3

Modul 1: Leistungsbeschreibungen erstellen

- IT-Experten und Einkäufer lernen, wie eine Leistungsbeschreibung für Software, Systeme und Produkte erstellt wird
- Wie wird das Lastenheft in Best Practice eingeordnet
- Wie kann man ein Lastenheft für ein plangesteuertes und wie für ein agiles Projekt schreiben
- Welche Lieferanten gibt es und wie führt man eine Markterkundung durch
- Welche Anforderungsarten gibt es
- Wie wird eine Leistungsbeschreibung aufgebaut
- Wie beschreibt man unterschiedliche Beschaffungsgegenstände
- Welche Mitwirkungsleistungen hat der Auftraggeber
- Wie können Risiken in der Leistungsbeschreibung berücksichtigt werden
- Wie können Claims und Nachträge minimiert werden
- Welche häufigen Fehler kann man vermeiden

Modul 2: IT-Leistungen und Marktstrukturen

- Welche wesentlichen IT-Leistungen gibt es
- Was unterscheidet den IT-Einkauf von anderen Warengruppen
- Welche Warengruppen gibt es im IT-Einkauf
- Welche Besonderheiten haben die Gegenstände der IT-Beschaffung
- Wie funktioniert der Beschaffungsmarkt für unterschiedliche Bedarfe
- Wo werden IT-Leistungen eingekauft, national, nearshore, offshore.
- Welche Lieferantenstrukturen gibt es im IT-Beschaffungsmarkt
- Wie wird die Beschaffung von IT-Leistungen finanziert inkl. Leasing

Modul 3: IT-Verträge

- Welche Vertragsformen kommen für welche IT-Leistungen zum Einsatz
- Was sind Service Levels und wie gestaltet man Service Level Agreements
- Für welche IT-Leistungen verwendet man Standardverträge und für welche individuelle Verträge
- Welche Vertragsinhalte sind aus kaufmännischer und IT-Sicht sinnvoll
- Wie gestaltet man nachverfolgbare Verträge
- Was ist ein agiler Projektvertrag und wie kann ein agiles Projektvorgehen mit einem Dienstleister aussehen
- Wie geht man mit Risiken in Verträgen um
- Wie können Verträge gemanaged und nachgehalten werden
- Wie arbeitet man mit dem Vertrags-Juristen, der Fachabteilung und der IT-Abteilung zusammen

Dieses Modul befasst sich mit Verträgen aus kaufmännischer Sicht und IT-Sicht. Rechtsberatung ist nicht Gegenstand des Trainings.

Modul 4: Das Lastenheft im IT-Einkauf

- Welche Anforderungsarten gibt es
- Für welche IT-Leistung sind welche der 5 Anforderungsarten in welcher Tiefe erforderlich
- Wie werden Anforderungen für innovative Projekte gestaltet
- Wie strukturiert man Anforderungen für Ausschreibungen
- Wie kann der IT-Einkauf ein Lastenheft auch ohne vertiefte IT-Kenntnisse prüfen
- Welche Unterlagen sind Bestandteil einer Ausschreibung
- Wie arbeitet der IT-Einkauf mit der Fachabteilung, der IT-Abteilung und dem Juristen zusammen

Modul 5: Prozesse und Strategien in der IT-Beschaffung

- Wie kann eine IT-Einkaufsstrategie und Lieferantenstrategie entwickelt werden
- Wie kann der IT-Einkauf in die Organisation eingebunden werden und wie funktioniert zentrale bzw. dezentrale Beschaffung
- Wie funktioniert Provider Management
- Wie wird eine Beschaffung vorbereitet
- Wie wird der Beschaffungsmarkt erkundet
- Wie wird eine Beschaffung vorbereitet
- Welche Preishebel gibt es für IT-Beschaffungen
- Wie werden Verhandlungen mit IT-Lieferanten vorbereitet
- Wie werden Verträge gemanaged
- Welche Tricks wenden IT-Lieferanten an

Modul 6: IT-Projekteinkauf

- Was ist ein IT Projekt
- Welche Vorgehensmodelle gibt es für IT-Projekte und was bedeutet agil
- Was enthält ein Projektauftrag
- Was enthält ein Projekthandbuch
- Welche Prozesse gibt es grundsätzlich in IT-Projekten
- Wo ist der Einkauf in IT-Projekten angesiedelt
- Wie wird ein Projektergebnis in die Organisation übergeben und was hat der Einkauf damit zu tun
- Wie funktionieren Verträge für IT-Projekte

Modul 7: Lieferantenmanagement in der IT

- Wie gestaltet man ein funktionierendes Lieferantenmanagement
- Wie bezieht man Stakeholder ins Lieferantenmanagement ein
- Wie und in welchem Rhythmus werden Lieferantenbewertungen durchgeführt
- Welche Kennzahlen (KPIs) können verwendet werden
- Worauf muss ich bei der Bewertung von IT-Lieferanten besonderes Augenmerk legen
- Wie gehe ich mit schwierigen Lieferantengesprächen um
- Wie verfolgt man Änderungen des Lieferanten
- Wie können Lieferanten reaktiviert werden
- Wie werden Verhandlungen mit IT-Lieferanten vorbereitet
- Welche Tricks wenden Vertriebler an