

Zertifikatslehrgang

Der **IT-Contract/** **-Sourcing** Manager

23. bis 27. September 2013, Hotel im Wasserturm, Köln

Bilden Sie sich mit erfahrenen IT-Rechtlern und langjährigen Sourcing-Experten weiter:

Modul 1: Einführung in das IT-Recht /Datenschutz technisch und rechtlich

Modul 2: IT-Vertragsrecht & IT-Lizenzrecht

Modul 3: IT-Sourcing

Modul 4: IT-Claim Management / Verhandlungstraining (inkl. Harvard Konzept)

Modul 5: IT-Cloud- und Outsourcingverträge

- 4,5 Tage intensives Lernen in schöner Umgebung
- Schulung durch erfahrene IT-Rechtsexperten
- Networking mit dem Expertenteam und den Teilnehmern
- Begrenzte Teilnehmerzahl
- Zertifikat unterschrieben von allen Referenten

Besuchen Sie uns im Internet: www.euroforum.de/it-contract-manager

„Praxisorientiert, hilfreich, bestens komprimiertes Wissen“

Carsten Solberg, STEAG Energy Services GmbH

Warum ein Zertifikatslehrgang „Der IT-Contract/-Sourcing Manager“?

Sie haben während Ihrer eigenen Studienzeit bzw. Ausbildung keine oder nur wenig Berührung mit dem IT-Recht gehabt beziehungsweise es wurden Ihnen nur rechtliche Grundkenntnisse vermittelt? In Ihrer täglichen Praxis müssen Sie sich aber dennoch mit umfangreichen Verträgen und komplexen Sourcing-Sachverhalten intensiv auseinandersetzen?

Unser innovativer Zertifikatslehrgang „Der IT-Contract/-Sourcing Manager“ bringt Ihnen das IT-Recht und den Umgang mit komplexen IT-Verträgen näher und zwar nur so, wie es für die praktischen Bedürfnisse der IT-Unternehmen und IT-Kunden erforderlich ist! Dabei werden die Themen von beiden Seiten (Kunde/Anbieter) betrachtet und Sie erlangen fundierte Rechtskenntnisse und Praxistipps, wie Sie Leistungen aus Verträgen fordern können. Runden Sie diese mit vielen Tipps und Tricks – auch nicht juristischer Art – ab, wie Sie Contract und Sourcing Management effizient und gut strukturiert durchführen.

- In nur viereinhalb Tagen unterteilt in fünf Inhaltsmodule erlangen Sie die nötige Kompetenz und Rechtssicherheit mit IT-Recht und IT-Verträgen!
- Sie lernen intensiv bei begrenzter Teilnehmerzahl!
- Im Anschluss an die erfolgreiche Teilnahme können Sie Ihren Lernerfolg anhand des von unseren Experten ausgestellten Abschluss-Zertifikates dokumentieren!

Ihre IT-Kollegen werden es Ihnen danken! Denn nach dem Besuch...

- haben sie umfassendes Wissen über das IT-Recht.
- können Sie mit großen und kleinen IT-Verträgen rechtssicher umgehen.
- lernen Sie, wie Sie Leistungen in Verträgen rechtssicher beschreiben können.
- kennen Sie die Rechtslage und schützen Ihr Unternehmen vor kostspieligen Gerichtsverfahren.
- agieren Sie erfolgreich.
- haben Sie sich beruflich im Bereich „IT-Contract/-Sourcing Management“ weiterqualifiziert!

An wen richtet sich der EUROFORUM-Zertifikatslehrgang?

Das Intensiv-Training ist für alle

- IT-Fachleute
- Kaufleute
- Juristen
- Mitarbeiter in Einkauf und Vertrieb die innerhalb von kürzester Zeit einen umfassenden Einblick in IT-Rechte und IT-Verträge haben möchten.

Ausführliche Informationen zu den Referenten des Zertifikatslehrgangs finden Sie unter: www.euroforum.de/it-contract-manager

Modul 5: IT-Cloud- und Outsourcing-Verträge

Freitag, 27. September 2013

Outsourcing & Cloud Computing

- Einführung
- Vertragsgestaltung
 - Anwendbares Recht und Rechtswahl
 - Besonderheiten in AGB
 - Service Level Agreements (SLA)
- Datenschutzrecht - Gestaltung der Klauseln
- (Umsatz)Steuerrecht - Was gilt es bei der Vertragsgestaltung zu beachten?
- Besondere Anforderungen in ausgewählten Sektoren
 - Gesundheitswesen
 - Finanzwesen
- Outsourcing: Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang
- Cloud Computing: Urheberrecht

Workshop

Im Rahmen einer komplexen Verhandlungssituation werden Sie die Möglichkeit haben, die besprochenen Themen praktisch anzuwenden und kreative Lösungen zu entwickeln.



Jörg-Alexander Paul,
Rechtsanwalt und Partner,
Bird & Bird



Am 5. Tag erhalten Sie nach Abschluss des EUROFORUM-Lehrgangs das von allen Referenten unterzeichnete Zertifikat.



**Kommunizieren Sie
mit uns auf Facebook:**
www.facebook.de/recht.euroforum



Folgen Sie uns via Twitter:
www.twitter.com/recht_events

Infoline 02 11/96 86-35 28

Haben Sie Fragen zum EUROFORUM-Zertifikatslehrgang? Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt



Ass. jur. Leonie Harmal
(Senior-Konferenz-Managerin)

Organisation



Christine Schories
(Senior-Konferenz-Koordinatorin)
christine.schories@euroforum.com

Programm des EUROFORUM-Zertifikatslehrgang

Modul 1: Einführung in das IT-Recht/Datenschutz technisch und rechtlich Montag, 23. September 2013

IT-Verträge und Outsourcing

- Einführung in den Lehrgang (Inhalte)
- Wo stehen wir heute mit IT-Verträgen
- Wo stehen wir heute beim Outsourcing
- Aktuelle Entwicklung (z. B. EU Kaufrecht)

Übersicht IT-Recht:

Einführung IT-Recht und dessen Bedeutung für den IT-Contract/-Sourcing Manager

- Entwicklung
- Bedeutung

IT-Vertragsrecht

- IT-Projektverlauf aus juristischer Sicht
- Grundlagen des Vertragsrechts
- Grundlagen des Lizenzrechts

Multimediarecht

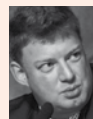
- Online Handel
- Haftung für Webseiten
- Meta Tags

Übersicht IT-Verträge

- Projektverträge (Scrum vs. Prince 2)
- Cloud- und Outsourcingverträge
- Lizenzverträge Software



Dr. Thomas Söbbing LL.M.,
Chief Legal Specialist,
Deutsche Leasing AG



Robert Niedermeier,
Rechtsanwalt, Heussen
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Datenschutz – technisch und rechtlich

Rechtliche Grundlagen und Anforderungen

- Materielles Datenschutzrecht
- Rechtsrahmen und Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)
- Kundenschutz kontra Werbung
- Arbeitnehmer- und Sozialdatenschutzrecht
- Teledienste- und Telekommunikationsdatenschutzrecht

Technische und organisatorische Umsetzung der rechtlichen Anforderungen in der Praxis

- Ziele des technisch-organisatorischen Datenschutzes nach § 9 BDSG
- Organisation und Verfahren zum technisch-organisatorischen Datenschutz
 - Risikomanagement/Kosten vs. Nutzen
 - Organisatorische Regelungen
 - Basistechnologien; technische und organisatorische Maßnahmen
- Schulung und Information der Mitarbeiter
- AGG und Datenschutz
- Betriebsvereinbarung bezüglich Internet und E-Mail

Am ersten Abend des EUROFORUM-Lehrgangs laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Umtrunk im Hotel ein.



„Der IT-Contract/-Sourcing Manager“

Modul 2: IT-Vertragsrecht & IT-Lizenzrecht

Dienstag, 24. September 2013

Vertragsrecht als Gestaltungsaufgabe

- Verträge erstellen
 - Sprache
 - Aufbau
 - US-Einfluss
- Verträge gestalten
 - Vertrag als Plan
 - Gesetzliche Vertragstypen
- Verträge schließen
 - Fremde AGB – eigene AGB und Verhandlungskonzepte
 - Schutzhüllenverträge
 - EULA
- Lizenzrecht

Vertragstypen

- Kauf Standardsoftware
- Pflege Standardsoftware
- Softwareprojekt
- Miete Software
- Geheimhaltung

Vertragsinhalte

Für jeden Vertragstyp werden besprochen:

- Vertragsstruktur
- Hauptleistungen der Vertragspartner
- Lizenzrechtliche Fragen
- Nebenpflichten
- Vergütungsmodelle
- Leistungsstörungen und Haftung

Übung

- Klauseln entwerfen und diskutieren
- Klauseln diskutieren

In diesem Modul lernen Sie die Basisverträge des Softwarerechts kennen, und zwar anhand ausführlicher und detailliert kommentierter Vertragsmuster. Damit haben Sie eine sichere Ausgangsposition für das Erstellen eigener Verträge und für die Bewertung fremder Verträge.



Prof. Dr. Michael Bartsch,
Rechtsanwalt,
Bartsch Rechtsanwälte, Karlsruhe

Abend zur freien Verfügung: Eine Phase der Ruhe dient der inneren Verfestigung des Wissens. Machen Sie einen Spaziergang in der nahe gelegenen Kölner Innenstadt .

Ihr Zeitplan	
8.30–9.00	Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Lehrgangsunterlagen
9.00–10.30	Intensives Arbeiten
10.30–11.00	Pause mit Kaffee und Tee
11.00–12.30	Intensives Arbeiten
12.30–13.30	Gemeinsames Mittagessen
13.30–14.30	Intensives Arbeiten
14.30–15.00	Pause mit Kaffee und Tee
15.00–17.00	Fallbeispiele zur Vertiefung und Simulation in der Praxis
Der 5. Tag endet mit einem gemeinsamen Mittagessen um 13.00 Uhr.	

Modul 3: IT-Sourcing

Mittwoch, 25. September 2013

Sourcing Modelle

- Formen des Sourcing
- Phasen des Sourcing
- Sourcing Governance
 - Supplier Kategorisierung
 - Der Service Sourcing Prozess
 - Risiko Management
 - Compliance
 - Benchmarking
 - Preismodelle und -bänder
 - Bestell- und Verbrauchsrichtlinien
 - Der Rechnungsstellungs- und -prüfungsprozess
 - Bewertung von Leistungsqualität und Supplier

Zweck der Leistungsbeschreibung als Vertragsbestandteil

- Definition des Umfanges von IT-Services
- Festlegung der (Mindest-)Qualität von IT-Services
- Basis für die Definition von Utilities und Preiseinheiten
- Basis für die Definition von Service Levels und Reports



Evangelos Kopanakis,
Geschäftsführer, best-practice
innovations GmbH

Struktur von Leistungsbeschreibungen

- Leistungsmodule
- Service Levels
- Leistungsscheine

Fallbeispiel: Leistungsbeschreibungen am Beispiel von Private-Cloud-Services

- Kern-Services einer Infrastruktur-Cloud
- Unterstützende Services einer Infrastruktur-Cloud
- Service Management Prozesse und Schnittstellen
- Unterstützende Tools, Informationen und Dokumentationen
- Service Levels bei Cloud-Services

In der Mitte des EUROFORUM-Lehrgangs laden wir Sie herzlich zu einem gemeinsamen Abendessen ein. Tauschen Sie sich über das Gehörte aus und erweitern Sie Ihr Netzwerk.



Modul 4: IT-Claim Management / Verhandlungstraining (inkl. Harvard Konzept) Donnerstag, 23. September 2013

IT-Claim Management

Situation nach Vertragsabschluss

- Unzureichende Regelungen in Verträgen
- Ansprüche aus Klauseln ableiten
- Interpretation von nicht eindeutigen Klauseln
- Differenz zwischen Vertrag und Praxis

Rechtliche Grundlagen

- Juristische Auslegungsregeln
- Mängelhaftung
- Besonderheiten einzelner Vertragstypen
- Verletzung von Mitwirkungs- und Nebenpflichten
- Geschäftsführung ohne Auftrag (GoA)
- Störung der Geschäftsgrundlage

Vertragsauslegung

- Ableiten von Forderungen
- Vertragsmangement
- Tools

Workshop

- Schwierige Klausel
- Auftraggebersicht/Auftragnehmersicht
- Verhandlungen mit Mehrwert?/Ohne die Geschäftsbeziehung zu zerstören?
- Anschließende Diskussion der Lösungen

Organisation von Forderungen im Unternehmen

- Prozesse
- Tools
- Claim Register
- Vergleiche



Dr. Thomas Söbbing LL.M.

Verhandeln nach dem Harvard Konzept:

- Basics des Harvard Konzept

Vorgehensweise in Verhandlungen nach dem Harvard Konzept

- **Interessen**
 - Was sind unsere Interessen?
 - Gibt es Interessen von Dritten?
 - Wo gibt es Gemeinsamkeiten, wo Unterschiede?
- **Alternativen**
 - Was ist unsere Beste Alternative (BATNA)?
 - Wie könnten möglicherweise unrealistischen Erwartungen getestet werden?
- **Optionen**
 - Welche möglichen Vereinbarungen oder Stücke eines Abkommens könnte Interessen beider Seiten befriedigen?
- **Legitimität**
 - Welche externen Kriterien sind relevant?
 - Wie würde ein Richter entscheiden?
 - Wie könnte eine Einigung herbeigeführt werden?
- **Verpflichtungen**
- **Beziehung**
- **Kommunikation**



Dorothea Engel,
Commitment Manager,
WINCOR NIXDORF International GmbH

Am Abend: Gemeinsamer Stadtbummel
mit einem Stadtführer.





INFOPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

Ihr persönlicher Anmeldecode

Jetzt schnell und bequem online anmelden!

www.euroforum.de/anmeldung/p1106178
oder ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

- Ja, ich nehme teil** an dem EUROFORUM-Zertifikatslehrgang „Der IT-Contract/-Sourcing Manager“ vom **23. bis 27. September 2013** in Köln zum Preis von € 3.999,- zzgl. MwSt. p. P. [P1106178M015]
- [Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten]
- Bitte **reservieren** Sie mir unverbindlich _____ Platz/Plätze in Köln bis zum 19. Juli 2013.
- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- Ich abonniere die kostenlose IT-Veranstaltungsübersicht per E-Mail. [SIMA01]
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

EUROFORUM-Lehrgang

Der IT-Contract/-Sourcing Manager

23. bis 27. September 2013

Hotel Excelsior
Kaygasse 2
50676 Köln
Telefon: 02 21 / 20 08-0

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Zum Erhalt des Gruppenbuchungsrabatts ist ausschlaggebend, wie viele Personen am Veranstaltungstag als Teilnehmer gebucht sind.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Anmeldung erfolgt durch
Position
Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder Name: _____ Position: _____



Beachten Sie auch unsere Rabatte für Gruppenbuchungen!

Besuchen Sie die Veranstaltung mit einem oder mehreren Kollegen! Und so profitieren Sie:
→ Der zweite Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen erhält 10%, der dritte 15% Rabatt!

Kontakt

Fax: +49 (0) 2 11/96 86-40 40
Telefon: +49 (0) 2 11/96 86-35 28 [Christine Schories]
Zentrale: +49 (0) 2 11/96 86-30 00
Anschrift: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
Internet: www.euroforum.de/it-contract-manager