

31. Januar 2013 Hilton Zurich Airport Hotel



Willkommen.

Persönliche Begrüssung



Vor zehn Jahren war IT Outsourcing ein Tabuthema, über das sich Anwender in der Öffentlichkeit nur selten äusserten. Gleichzeitig war die Medienberichterstattung dazu sehr negativ. Vor diesem Hintergrund hatten Veranstaltungen zum Thema Outsourcing keinen Erfolg.

Dies hat sich inzwischen grundlegend geändert. Die Diskussion über Outsourcing wird offener und sachlicher geführt. Der Wunsch, sich eher in einer geschlossenen Community von gleichgesinnten Anwendern und von Anbietern über Erfahrungen mit Outsourcing unterhalten zu können, bleibt jedoch. Das «Outsourcing Expertenforum» schliesst aufgrund der restriktiven Zulassung genau diese Lücke. Der grosse Erfolg der ersten Durchführung im März 2012 bestätigt den eingeschlagenen Weg.

Am 31. Januar 2013 findet das Forum nun bereits zum zweiten Mal statt. Mit Herrn Dr. David Bosshart, dem CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts, konnten wir einen begehrten Keynote Speaker gewinnen. Bestimmt wird sein Vortrag «Mensch und Technologie – Wie entwickelt sich das Spannungsfeld weiter?» Denkanstösse liefern, welche auch im Zusammenhang mit Outsourcing-Partnerschaften von Nutzen sind.

Wir von Active Sourcing®, dem Veranstalter des Forums und führendem Beratungsunternehmen im Bereich IT Outsourcing und BPO, freuen uns, mit Ihnen einen aussergewöhnlichen und interessanten Tag zu erleben.

Als CEO von Active Sourcing® und als einer der Pioniere im Bereich IT Outsourcing in der Schweiz stehe ich Ihnen darüber hinaus am Forum mit meiner bald 20-jährigen Outsourcing-Erfahrung gern für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Freundliche Grüsse

Stefan Regniet, CEO Active Sourcing

Outsourcing Expertenforum.

Die exklusive Veranstaltung für Outsourcing Entscheidungsträger

Das zweite Outsourcing Expertenforum findet am Donnerstag, 31. Januar 2013 in Zürich im Hilton Zurich Airport Hotel statt. Diese einzigartige Fachveranstaltung wird vom Beratungshaus Active Sourcing®, einem Unternehmen der Regniet Holding, nach einem restriktiven Teilnahmekonzept ausgerichtet.

Das Forum richtet sich an die Outsourcing-Entscheidungsträger der grössten fünfhundert Unternehmen der Schweiz. Teilnehmen werden auch die grossen IT Outsourcing Provider der Schweiz. Der Veranstalter Active Sourcing garantiert einen ausgewogenen Dialog zwischen Anwendern und Anbietern.

Nach der Begrüssung und der Keynote von Dr. David Bosshart stellen Sie aus hochkarätigen Branchenreferaten und interaktiven Workshops Ihr persönliches Programm zusammen.

Das Programmkonzept sieht am Vormittag acht verschiedene Praxisvorträge vor, von welchen zwei ausgewählt werden können. Anwender mit langjähriger Outsourcing-Erfahrung referieren über spezifische Herausforderungen und präsentieren ihre Lösungen dazu.

Am Nachmittag stehen fünf Workshops zu spezifischen Outsourcing-Problemstellungen zur Auswahl. Diese werden wiederum in zweifacher Ausführung stattfinden. Die Diskussionsgruppen werden von professionellen Moderatoren geleitet.

Mitwirkende Outsourcing-Anbieter:



















Programmübersicht.

Auf einen Blick

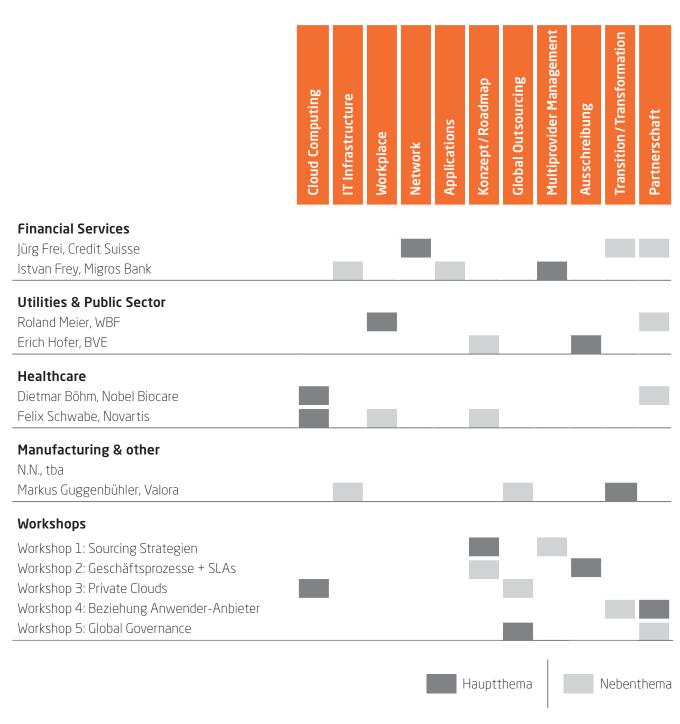
08.45	Welcome & Registrierung							
09.30	Begrüssung: Stefan Regniet - CEO Active Sourcing®							
09.45	Keynote: Dr. David Bosshart - CEO Gottlieb Duttweiler Institut							
10.30	Kaffeepause							
	Financial Services		Utilities & Public Sector		Healthcare		Manufacturing & other	
11.00	Jürg Frei Credit Suisse		Roland Meier WBF (EVD)		Dietmar Böhm Nobel Biocare		N.N. tba	
11.45	Istvan Frey Migros Bank		Erich Hofer BVE		Felix Schwabe Novartis		Markus Guggenbühler Valora	
12.30	Mittagessen							
13.45	Workshop 1	Workshop 2		Workshop 3		Workshop 4		Workshop 5
15.15	Kaffeepause							
15.45	Workshop 1	Workshop 2		Workshop 3		Workshop 4		Workshop 5
17.15	Apéro							

Individuelle Expertengespräche: Stefan Regniet steht Ihnen am Vormittag für individuelle Expertengespräche zur Verfügung. Anmeldung via Website.

www.outsourcingexpertenforum.com | Seite 4 von 19

Themenregister.

Das Programm nach Themen geordnet – wo höre ich was?



Der Keynote Speaker.

Ein aussergewöhnlicher Zukunftsforscher zum Spannungsfeld zwischen Mensch und Technologie



Gottlieb Duttweiler Institut für Wirtschaft und Gesellschaft Dr. David Bosshart, CEO Mensch und Technologie - Wie entwickelt sich das Spannungsfeld weiter?

Dr. David Bosshart ist seit 1999 CEO des Gottlieb Duttweiler Instituts für Wirtschaft und Gesellschaft. Das Institut ist ein unabhängiger Europäischer Think Tank für Handel, Wirtschaft und Gesellschaft (gegründet 1962 vom Europäischen Handelspionier Gottlieb Duttweiler). David Bosshart konnte bei früheren Tätigkeiten in Handelsunternehmen, in der Beratung, in der Lehre und in der wissenschaftlichen Forschung Erfahrungen sammeln. Seine Arbeitsschwerpunkte sind die Zukunft des Konsums und der gesellschaftliche Wandel, Management und Kultur, Globalisierung und politische Philosophie.

David Bosshart ist Autor zahlreicher internationaler Publikationen, mehrsprachiger Referent und gefragter Keynote Speaker in Europa, den USA und Asien. Auftraggeber seiner Analysen und Vorträge sind internationale Konzerne und nationale Unternehmen aus Handel, Konsumgüter und Dienstleistungen sowie Verbände, Forschung und Wissenschaft.

Abstract zum Referat:

Jede grössere Herausforderung der kommenden Jahre hängt von Technologien ab, die wir heute noch nicht haben. Schwarze Schwäne und Black Boxes gehören zum Alltag. Der Programmierer hat den Handwerker ersetzt. Die Beschleunigung der Prozesse nimmt zu. Automatisierung und Selfservice bzw. Outsourcing werden zu Kernthemen. Gleichzeitig leben wir in einer Welt nationaler Politik und erstarkender regionaler Orientierung. Wie passt das mit globaler IT, globalen Informations-, Finanz- und Menschenströmen zusammen? Wie sieht das Spannungsverhältnis der Megatrends und Gegentrends aus?

Die Referenten.

Branchenspezifische Vorträge von etablierten und outsourcingerfahrenen Entscheidungsträgern



Nobel Biocare Management AG
Dietmar Böhm, CIO
Outsourcing und Innovation - ein Widerspruch?

Dietmar Böhm ist seit Januar 2012 CIO der Nobel Biocare. Zuvor war er ab 2004 Director Corporate IT der Phonak AG und hat die IT aus einer klassischen IT in eine moderne Corporate IT überführt, welche das starke Wachstum der Sonova Gruppe unterstützt und auf die komplexeren Anforderungen im globalen Wettbewerb und der verschiedenen Divisionen ausrichtet. Zu seinen Stationen gehören CIO Positionen bei Forbo International und Mathys Medical. Internationale Beratungserfahrung sammelte Dietmar Böhm als Program Manager bei Oracle EMEA in verschiedenen Industrien. Seine Karriere startete er bei Hilti AG in Schaan / FL in der IT und im Marketing.

Abstract zum Referat:

Steht ein Outsourcing im Gegensatz zur Notwendigkeit eines Unternehmens immer schnellere Innovationszyklen umzusetzen? Welche Herausforderungen ergeben sich daraus für das Unternehmen, dessen interne Informatik und den Outsourcing Partner? Zusätzlicher Druck wird durch Themen wie Cloud-, Mobile Computing und die stetig ansteigende « Consumerization » auf das Verhältnis zum Outsourcer ausgeübt, da sich die wenigsten Unternehmen diesen Trends verschliessen können.



Credit Suisse Jürg Frei, Head Transformation Outsourcing - ein Vertragszyklus mit Abstand betrachtet

Jürg Frei arbeitet seit zwölf Jahren bei der CREDIT SUISSE und war bis Juni 2102 als Direktor für den Bereich der «Netzwerk Services» zuständig und ist jetzt für die «Transformation» verantwortlich. Vor der Credit Suisse war er bei ASCOM tätig und verantwortlich für den Vertrieb von Telekommunikationslösungen. Er unterrichtet im Nebenamt an der Universität Freiburg und an der Fachhochschule Juventus in Zürich Telekommunikation und Management Techniken.

Abstract zum Referat:

Radikal umdenken, alte Strukturen aufbrechen und sie mit viel Mut durch neue, bessere Abläufe ersetzen – eine Utopie? Nein, mit einem partnerschaftlichen Outsourcing, bei dem unter Zuhilfenahme eines externen Partners Prozesse aus dem Unternehmen herausgelöst und verbessert werden, kann eine Win-win-Situation erreicht werden. Ganz so neu ist diese Idee zwar nicht, gerade im IT-Bereich ist der Trend schon länger zu beobachten. Dies schmälert jedoch kaum den Erkenntnisgewinn, dass trotz sinkender Kosten mehr Qualität, mehr Umsatz und besseren Service erreicht werden und gleichzeitig einem Grossteil der outgesourcten Mitarbeiter interessante neue Karriereperspektiven offen stehen. Als Beispiel wird der Vertragszyklus Telecom Outsourcing der Credit Suisse mit Abstand betrachtet.



Migros Bank AG Istvan Frey, Leiter Informatik/Telekommunikation Multiprovider Strategie der Migros Bank

Istvan Frey ist Eidg. Dipl. Wirtschaftsinformatiker und absolvierte einen Executive MBA FH mit Vertiefungsrichtung Business Engineering. Er startete seine berufliche Karriere in der Softwareentwicklung bei der Unisys (Schweiz) AG. Während seiner 10-jährigen Anstellung bei Unisys bekleidete er diverse Funktionen in diesem Bereich und leitete in den letzten 4 Jahren die gesamte Softwareentwicklung für Banken und Versicherungen. Mit seinem Wechsel 2001 zur Migros Bank AG übernahm er die Position des Leiters Informatik und Telekommunikation. In dieser Funktion ist er verantwortlich für die Definition der IT-Strategie und der IT-Architektur, für den Betrieb und Weiterentwicklung sämtlicher IT-Systeme sowie für das IT-Budget der Gesamtbank.

Abstract zum Referat:

Nach einem kurzen Einblick in die Migros Bank und die für den Vortrag relevanten Organisationseinheiten, wird die IT-Strategie und die heutige Sourcing-Landschaft der Migros Bank vorgestellt. Spezifisch beleuchtet wird hierbei der Weg und die Gründe, die zur heutigen IT-Strategie geführt hatten. Im Anschluss wird die konkrete ablauf-und aufbauorganisatorische Umsetzung der Strategie in der Informatik der Migros Bank, spezifisch im Spannungsfeld von Multiprovidermanagement und Erbringung von Inhouse-IT-Betriebsdienstleistungen, beleuchtet.



Valora Schweiz AG Markus Guggenbühler, CIO Initial Outsourcing bei Valora: Praxisbericht nach Abschluss T&T

Markus Guggenbühler ist seit April 2008 CIO und seit 2012 zusätzlich COO Retail des Schweizer Handelsunternehmens Valora. Der gebürtige Deutsche, der seit über 20 Jahren in der Schweiz arbeitet, stiess vom Warenhausbetreiber Manor, wo er während 16 Jahren verschiedene Positionen innehatte, zum Kiosk-Betreiber, Distributions- und Logistikunternehmen.

Abstract zum Referat:

Wesentliches Element der IT-Strategie von Valora ist das strategische Outsourcing-Programm PULSE, durch das sämtliche IT-Infrastrukturen der verschiedenen Ländergesellschaften an einen zentralen Service-Provider übertragen werden. Der diplomierte Betriebswirtschafter berichtet über Erwartungen, Erfahrungen und Learnings nach den eineinhalb Jahren Transition-Projekt und den Herausforderungen des Outsourcings in einem Handelsunternehmen.



Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion des Kantons Bern (BVE) Erich Hofer, Leiter ICT Selektives Outsourcing in der BVE: Die Summe 7?

Erich Hofer wurde 1965 in Bern geboren, ist verheiratet und hat zwei Kinder. Nach der Grundausbildung hat er am Schweizerischen Institut für Betriebsökonomie die Ausbildung zum Dipl. Kader-Wirtschaftsinformatiker SIB abgeschlossen. Diese Ausbildung ergänzte er mit einem Master of IT Management an der International Business School ZfU in Thalwil. Bevor Erich Hofer im Frühling 2008 die Verantwortung für die Informatik der Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion des Kantons Bern übernahm, leitete er während 8 Jahren im Service Center Information Technology bei der SRG SSR idée suisse den Bereich Solutions.

Abstract zum Referat:

Herausforderungen im öffentlichen Umfeld gibt es viele. Insbesondere wenn ein neuer ICT-Dienst mittels selektivem Outsourcing durch eine WTO Ausschreibung vergeben werden muss. Oft stellt sich dann die Frage, wie eine erfolgsversprechende Reihenfolge aussehen könnte, was dabei zu berücksichtigen ist und wie die verbindlichen Prozesse der öffentlichen Verwaltung eingehalten werden. Ob die Summe 7 dabei hilft wird im Referat von Erich Hofer durch ein praktisches Beispiel offengelegt. Bilden Sie sich eine eigene Meinung zum Thema selektives Outsourcing im öffentlichen Umfeld.



Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF)
Roland Meier, ehemaliger CIO
Outsourcing in einem Departement des Bundes - Lehren daraus und wie könnte es weitergehen

Roland Meier (Jahrgang 1949, lic. oec. HSG 1973) war CIO beim Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement EVD von 2000–2012. Er ist heute pensioniert und noch teilzeitlich als IT-Berater tätig (Firma www.ITProjects.ch). Seit 1973 war er in der Informatik der Bundesverwaltung in diversen Funktionen tätig.

Abstract zum Referat:

Das Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF des Bundes (bis 31.12.2012 bekannt unter dem Namen EVD) hat 2004 entschieden, die Bürokommunikation an einen Provider der Privatwirtschaft auszulagern. Welche sind rückblickend die Erfolgsfaktoren dieses Entscheides und welche Vor- sowie Nachteile lassen sich herausarbeiten? Im Referat wird über interne Hindernisse berichtet und es werden Mutmassungen darüber angestellt, warum das Beispiel des EVD nicht mehr Schule gemacht hat. Generell scheint man sich immer noch stark an die eigene Leistungserbringung zu klammern, auch wenn es um Commodity-Leistungen geht. Sträubt man sich in IT-Kreisen der öffentlichen Verwaltung immer noch gegen einen hohen Standardisierungsgrad? Wie können die Ziele Kostenersparnis und Sicherstellung einer hohen und sicheren Verfügbarkeit der IT-Grundversorgung gleichermassen ins Visier genommen werden? Häufig werden beim Zögern in Sachen Outsourcing die Sicherheit und eine allfällige Abhängigkeit von amerikanischen Konzernen ins Feld geführt. Der Referent gibt Aufschluss darüber, was das WBF in diesem Kontext vorgekehrt hat.



Novartis Pharma AG
Felix Schwabe, Head of Client & Platform Services
Die unterschiedlichen Vorgehensweisen bezüglich Outsourcing innerhalb der
Novartis am Beispiel BPOS/Office 365 Cloud sowie Mobile Iron

Felix Schwabe ist seit 3 Jahren als Head Client & Platform Services bei der Novartis AG tätig. In dieser Funktion ist er gesamthaft für den Betrieb der End User Devices (Fat Client, Virtual Clients, Mobile Devices) inklusive der global verteilten, zugehörenden Infrastrukturdienste verantwortlich. Weiterhin gehören zu seinem Aufgabengebiet der Betrieb der konzernweiten Identity und Access Management Systeme sowie der global eingesetzten Office-Produkte wie MS Office und BPOS / Office 365 Cloud. Vor seiner Zeit in der Novartis arbeitete Felix Schwabe während 7 Jahren als selbständiger Berater in verschiedensten Projekten bei Gestaltung und Umsetzung von Outsourcing Programmen mit. Weitere Stationen sind: CEO einer IT Dienstleistungfirma sowie Head Client Services bei F. Hoffmann La Roche AG. Felix Schwabe (Jg. 63) ist als gelernter Automechaniker ein Quereinsteiger in die IT und absolvierte unter anderem den eidg. dipl. Organisator sowie den MBE HSG St. Gallen.

Abstract zum Referat:

Die Novartis hat ihre rund 130'000 Benutzer auf die Microsoft Cloud Lösung BPOS / Office 365 Cloud migriert. Dies ist ein relativ aggressiver Outsourcing Approach mit eingeschränkter Kontrolle für Novartis bezüglich Architektur, Service Roadmap und Service allgemein. Im Bereich Mobile Platform geht Novartis mit dem Betrieb einer Mobile Iron Platform einen umgekehrten, mehr inhouse-orientierten Weg, um die rund 30'000 Sales Force Ipad's global zu betreiben und zu unterstützen. Hintergründe, Vor- und Nachteile werden erläutert.

Workshops.

Spannende Workshops mit fokussierten Themen

Das Einzigartige des Outsourcing Expertenforums sind die Workshops. Zwar gehören ein spannendes Keynote-Referat und interessante Praxisberichte zweifellos zu einer guten Veranstaltung. Die Workshops hingegen sind von strategischer Bedeutung.

Im Vorfeld des Forums erarbeiten Teams bestehend aus je einem Vertreter eines Kunden, eines Anbieters und eines Beraters ein Thesenpapier mit den konkreten Kundenanforderungen zum jeweiligen Outsourcing-Thema. In Form eines moderierten Gesprächs lernen die Workshop-Teilnehmer am Forum diese Anforderungen kennen. Danach folgt die vertiefte Ausarbeitung spezifischer Facetten in einer oder mehreren Gruppen.

Nach dem Forum konsolidieren die Berater von Active Sourcing Ergebnisse und stellen sie dann den Teilnehmern zur Verfügung.

Die Entwicklung passender Lösungen erfolgt je nach Thema und Interesse an einer Mitwirkung

- 1. direkt durch Active Sourcing,
- 2. durch spezifische Arbeitsgruppen oder
- 3. durch kleinere Folgeveranstaltungen.

Workshop 1

Outsourcing Projekte sind komplex und sehr anspruchsvoll. Welche Strategien sind langfristig erfolgreich?

Ohne eine gründliche Bestandesaufnahme, eine Beurteilung mehrerer möglicher Handlungsoptionen und eine sorgfältige Berücksichtigung aller Umsetzungsaspekte und deren Risiken, sollte kein Outsourcing- oder Insourcing-Projekt in Angriff genommen werden.

Welche inhaltlichen Punkte müssen im Rahmen einer fundierten Sourcing Strategie berücksichtigt werden? Nach welchen Kriterien sollte man mögliche Szenarien bewerten? Welche Kostenelemente dürfen in einer Vollkostenrechnung nicht fehlen?

Dieser Workshop ist in erster Linie für Anwender gedacht.

Workshop Sprache: Deutsch Moderation: Esther Girsberger

Workshop 2

Geschäftsprozessorientierte Service Level Agreements - welche Möglichkeiten bieten sich punkto Kostenverrechnung und Performance Kennzahlen?

Anwender wünschen sich vermehrt nicht technikorientierte Service Level Agreements in Outsourcing Verträgen und eine Korrelation zwischen Kennzahlen der Gesamtunternehmung und IT-Kennzahlen wie z.B. Preise für Transaktionen oder End-to-End Service Levels.

Wie können IT-Prozesse dementsprechend auf Geschäftsprozesse ausgerichtet werden? Welche Arten von Qualitätsmerkmalen können gemessen werden? Welche Kostenmodelle unterstützen dies?

Workshop Sprache: Deutsch Moderation: Regula Elsener

Workshop 3

Massive Kostenreduktion durch europäische «Private Clouds»: Welche Leistungsstandards müssen aus Sicht der Anwender erfüllt werden?

Cloud Computing erlaubt den Anbietern hohe Flexibilität in der Leistungserstellung. Grössere geografische Räume wie die Europäische Union bieten einen grossen Markt mit entsprechenden Skaleneffekten. Der Kurs des Schweizer Frankens im Vergleich zum Euro führt zu einer zusätzlichen Attraktivität der Verlagerung von IT-Dienstleistungen in den Euro-Raum. Diese drei Faktoren bedeuten massive Kostensenkungspotenziale.

Was muss erfüllt sein, damit die Anwender von den Möglichkeiten europäischer Private Clouds umfassend Gebrauch machen werden? Welchen Einfluss hat dies auf die Anbieterlandschaft in der Schweiz?

Workshop Sprache: Deutsch Moderation: Marina Villa

Workshop 4

Beziehung Anwender-Anbieter - wie wird eine nachhaltige Partnerschaft auf Basis gegenseitigen Vertrauens etabliert?

Die Erfahrung zeigt, dass es in Outsourcing-Partnerschaften mit einer erfolgreich etablierten Zusammenarbeit stets gelingt, anstehende Probleme und Herausforderungen in angemessener Zeit zur Zufriedenheit beider Seiten zu meistern. Eine solche Zusammenarbeit ist nicht selbstverständlich. Oft entstehen mit der Zeit Konflikte zwischen den Vertragspartnern und jeweils divergierende Interessen.

Wie gestaltet man eine nachhaltige Beziehung zwischen Anwenderunternehmen und Dienstleister? Was zeichnet eine partnerschaftliche Beziehung aus, die für beide stimmt? Wie wird gegenseitiges Vertrauen aufgebaut? Was kann der

Anwender dazu beitragen, dass das Account-Team des Anbieters motiviert bleibt? Wie sorgt der Anbieter für Stabilität in seiner Organisation?

Workshop Sprache: Deutsch Moderation: Matthias Wipf

Workshop 5

Managing a global outsourcing relationship - what are the key elements of a successful governance model considering local requirements of countries and regions?

Dealing with an outsourcing relationship on a global level requires careful implementation of an effective governance model. One of the main challenges is the vendor's ability to support all local sites with the required scope of services e.g. field services, and the establishment of agreements with local vendors to assure the completeness. Another important topic of a global governance model is the consideration of cultural characteristics or linguistic attributes. Furthermore, it is difficult to find the right balance between global decisions and local requirements.

What else has to be considered to successfully establish such models on a global and a local level? What are the main limitations clients are faced with? What kind of experiences or show cases are available?

Workshop Language: English Moderation: Silvia von Ballmoos

Die Moderatoren.

Professionelle Führung und Begleitung der Workshops



Marina Villa

Marina Villa ist Moderatorin, Medientrainerin, Auftrittscoach und Dozentin. Seit 2003 führt sie ihre eigene Kommunikationsagentur. Zuvor war sie während 20 Jahren als Journalistin und Moderatorin bei Radio DRS (Talksendung Focus) und SF (10vor10, Rundschau) sowie Radio 24 tätig. Von 1999 bis 2002 war sie Pressechefin der Expo.02.

Neben der Begleitung eines Workshops übernimmt Marina Villa die Tagesmoderation des Outsourcing Expertenforums.



Regula Elsener Steinmann

Regula Elsener Steinmann startete ihre journalistische Laufbahn im Alter von 15 Jahren als freie Mitarbeiterin verschiedener Ostschweizer Zeitungen und Radios. Mit erst 21 Jahren schaffte sie den Sprung zum Schweizer Fernsehen, wo sie neun Jahre lang als Redaktorin und Moderatorin tätig war (u.a. «TAF», «Zirkusfestival Monte Carlo», «Spätausgabe Tagesschau», «Millionengala»).

Inzwischen gründete sie ihre eigene Firma «Relations GmbH – die Medienmacher» und arbeitet als freie Journalistin, Medienberaterin und Moderatorin. Sie ist Mutter einer kleinen Tochter und Autorin des Buches «Sex and the City ist nicht alles – wie frau erwachsen wird».



Silvia von Ballmoos

Silvia von Ballmoos startete ihre 14 Jahre dauernde Karriere als Moderatorin beim Schweizer Fernsehen während ihres Jura-Studiums. 1995 gründete sie parallel zu ihrer Fernsehtätigkeit die international tätige Silvia von Ballmoos Communications AG, welche Kommunikation-und Medientrainings sowie PR-Dienste anbietet. Silvia von Ballmoos ist Verwaltungsratsmitglied der IT-Firma ATG Advanced Swiss Technology Group und der Opera St. Moritz, Vizepräsidentin des Stiftungsrates von Tele D, Mitglied des Public Affairs Committee und des Council der British-Swiss Chamber of Commerce sowie Mitglied des Swiss Chapter der World Scout Foundation.



Dr. Esther Girsberger

Geboren 1961 in Zürich, startete Esther Girsberger nach ihrem Jurastudium und der Promotion ihre berufliche Karriere als juristische Sekretärin bei der Zürcher Volkswirtschaftsdirektion. Anschliessend wechselte sie in den Journalismus und war rund vier Jahre bei der Inlandredaktion der NZZ tätig. Es folgten Stationen beim Berner Bund (Inlandverantwortliche), beim Tages-Anzeiger (stv. Chefredaktorin und Chefredaktorin) und bei der Weltwoche (Co-Ressortleiterin Wirtschaft). Berufsbegleitend absolvierte sie den Executive MBA an der Universität St. Gallen. Heute moderiert Esther Girsberger Veranstaltungen in Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Kultur, doziert an verschiedenen Institutionen und ist als Publizistin tätig.



Dr. Matthias Wipf

Matthias Wipf (*1972), wohnhaft in Schaffhausen, ist Senior Consultant der Agentur Speakers.ch und daneben als Publizist, Moderator und Projektleiter für Events und Kommunikation tätig.

Nach seinem Studium in Zeitgeschichte, Politologie und Medienwissenschaften an den Universitäten Bern und Fribourg, war er u.a. als Senior Project Manager bei Axel Springer Schweiz sowie als Leiter Kommunikation, Corporate Branding und Public Affairs der Stiftung Pro Juventute tätig. Matthias Wipf wirkt regelmässig als Journalist für Zeitungen und Lokal-TV sowie als Moderator für verschiedene Events und politische Diskussionen.

Allgemeine Informationen.

Tagungsort und Organisation

Datum/Zeit Donnerstag, 31. Januar 2013, 8.45–18 Uhr

Ort Hilton Zurich Airport Hotel, Hohenbühlstrasse 10, Opfikon-Glattbrugg, 8152 Zürich, Schweiz

Organisation Active Sourcing AG, Schweizergasse 14, 8001 Zürich, Schweiz

Telefon +41 44 224 68 00, Fax +41 44 224 68 88, osef@active-sourcing.com, www.active-sourcing.com

Kosten Kostenlos für Anwender aus den grössten 500 Unternehmen der Schweiz

Kosten für KMUs: CHF 650.- pro Person

Anmeldeschluss 14. Dezember 2012

Anfahrt

Auto:

Via Autobahn A51 Richtung Flughafen, Ausfahrt Opfikon-Glattbrugg-Kloten, danach der Beschilderung Hilton Zurich Airport Hotel folgen. Parkplätze stehen im Hotel kostenlos zur Verfügung.

Bahn:

Steigen Sie am Hauptbahnhof Zürich in einen beliebigen Zug in Richtung Flughafen. Die Fahrzeit beträgt etwa 15 Minuten. Ab dem Flughafen steht unseren Gästen alle 20 Minuten ein kostenfreier Hotel-Bus zur Verfügung (nur auf Voranmeldung via Website). Die Haltestelle befindet sich auf der Ankunftsebene vor den Terminals 1 & 2. Bei Anreise mit dem öffentlichen Bus steigen Sie am Flughafen in Bus Nr. 759, 735 oder 768 bis Station «Balsberg, Hardacher» (Fahrzeit alle 5 Minuten).



Über Active Sourcing.

Einen Schritt voraus

Active Sourcing®, ein Unternehmen der Regniet Holding, ist das führende Schweizer Beratungsunternehmen für IT Outsourcing. Wir sorgen für nachhaltige Kostenreduktion, wirksame Qualitätssteigerung und zügige Projektumsetzung.

Wir setzen uns im Rahmen der täglichen Projektarbeit sowie auf der Basis der permanenten Marktbeobachtung ausschliesslich mit den spezifischen Engpässen von Anwenderunternehmen auseinander, die bereits Teile der Informatik oder Geschäftsprozesse ausgelagert haben oder zum ersten Mal auslagern.

Unsere Experten nehmen unabhängig von ihrer Rolle als Berater oder Coach, Prozessbegleiter oder Umsetzer, die Aufgabe als verlängerter Arm des Auftraggebers wahr. Aufgrund ihrer Erfahrung ermöglichen sie eine effiziente und sichere Umsetzung von Outsourcing-Projekten und entlasten die Verantwortlichen beim Kunden.

Das Leistungsspektrum von Active Sourcing® umfasst die sechs Bereiche Sourcing Konzept, Partnerselektion, Projektumsetzung, Service Management, Kostenreduktion und Marktforschungsprodukte.

Sourcing Konzept™

- Sourcing Assessment
- Sourcing Konzept
- Audit
- Vertragsprüfung
- IT-Architekturkonzept
- Sicherheitskonzept
- Notfallvorsorgekonzept

Partnerselektion

- Ausschreibungsverfahren (RfP)
- Vertragsverhandlungen I
- Due Diligence
- Bestes letztes Angebot (Bafo)
- Vertragsverhandlungen II

Projektumsetzung

- Service-Optimierung
- Transition-In / Transition-Out
- Transformation
- Selektives Backsourcing
- ▶ Einrichtung Provider Mgmt

Service Management

- Vertragsmanagement
- Rechnungs- und Leistungskontrolle
- Performance Management

Kostenreduktion

- Preisverifikation
- Preisverhandlung
- Leistungsanpassung

Marktforschungsprodukte

- Handout Swiss Banking
- Sourcing Monitor
- Look Up

Active Sourcing® ist eine in folgenden Ländern eingetragene Marke: Belgien, Deutschland, Frankreich, Holland, Italien, Österreich und Schweiz



