



# Strategisches IT Demand & Portfolio Management

2. & 3. Dezember 2020,  
virtuell & interaktiv

Partner des Events



Event Organisation by



## Top-Themen aus der Praxis u.a.:

- # Demand Management im Mittelstand – vom StartUp zur Linienfunktion
- # Value basierte Entscheidungsfindung – Priorisierung im Rahmen eines „Value Proposition Event“ (VPE)
- # Agile Großprojekte zum Erfolg führen: Die größten Irrtümer im agilen (Groß-)Projektmanagement
  - # Tipps vom Digitalization Lead: Wie geänderte Routinen Sie im Homeoffice wirklich produktiv machen
  - # Skalierte agile Methoden und Lean im IT Demand- und Portfoliomanagement
  - # Kompliziert, komplex oder komplex-chaotisch? Neue Methoden für das neue Normal
- # Der Value Stream von Demand to Delivery
  - # Der Demand Management Prozess als Basis methodengestützter Priorisierung und Projektumsetzung
  - # Fokus auf Business Value: Warum es einfach nicht lohnenswert ist hinter Features herzujagen
  - # Demand- und Projektübersichten mit Priorisierung, Fortschrittsmonitoring und KPI-Bewertungen
- # Agiles, wertgetriebenes Portfolio Management mit Prioritized Objectives and Key Results (POKR)
  - # Ergebnisse 4. Studie "Status Quo (Scaled) Agile 2020"

Mit freundlicher Unterstützung der Experten u.a. von:

**MIGROS**

**METRO | NOM**  
SETTING THE PACE IN FOOD AND TECHNOLOGY

resulting.plus 

**uni  
per**

**helvetia**   
Ihre Schweizer Versicherung.

**Weidmüller** 

 **HOCHSCHULE  
KOBLENZ**  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

 **SBB CFF FFS**

**cyberport**

 **Pro-Idee**



# Strategisches IT Demand & Portfolio Management

2. & 3. Dezember 2020,  
virtuell & interaktiv

## Sprecher und Moderatoren:



**Thomas Maierhofer**  
Leiter Implementation & Consulting  
**Contec-X GmbH**



**Christian Scherer**  
Practice Lead Projekt- und  
Portfolio-Management  
**MIGROS Genossenschafts-Bund**



**Janusz Ciechanowicz**  
Head of IT, Chief Integration Architect  
**Cyberport GmbH**



**Prof. (FH) Dr. Patrick P. Stoll**  
Bereichsleiter IT  
**Pro Idee**



**Johannes Felchlin**  
Lead Project Portfolio Manager  
Portfolio Director (IPMA Level A®)  
**Helvetia Versicherungen**



**Andreas Lauterbrunner**  
Großprojektleiter | Trainer & Coach |  
Geschäftsführer  
**resulting plus GmbH**



**Prof. Dr. Ayelt Komus**  
Professor, Initiator 4. Studie "Status  
Quo (Scaled) Agile"  
**Hochschule Koblenz**



**Javier Baiges**  
Agile Coach, Senior Consultant  
**SBB Schweizerische Bundesbahnen**



**Armin Wildenberg**  
ehem. Direktor, Bereich IT bei der  
**IKB Deutsche Industriebank**



**Dr. Carsten Mielke**  
Digitalization Lead  
**Uniper**



**Cyril Naleway**  
Domain Owner Strategic IT Portfolio  
Management  
**METRONOM GmbH**



**Dr. Niklas Echterhoff**  
Vice President Global IT Demand  
Management  
**Weidmüller Gruppe**

## Treten Sie mit uns in Kontakt

inside business s. staiger & m. lepka GbR  
Gontardstraße 11, 4. Etage  
10178 Berlin

[www.inside-business.org](http://www.inside-business.org)

## Simon Staiger Head of Conference Production

Telefon: +49 (0)176 20 11 24 03  
Fax: +49 (0)30 4 08 17 26 00  
E-Mail: [Simon.Staiger@inside-business.org](mailto:Simon.Staiger@inside-business.org)

## Marko Lepka Head of Sales (Ihr Ansprechpartner für Anmeldungen)

Telefon: +49 (0)174 1 60 20 33  
Fax: +49 (0)30 4 08 17 26 00  
E-Mail: [Marko.Lepka@inside-business.org](mailto:Marko.Lepka@inside-business.org)

Mi

2. Dez. 2020

09:20 Begrüßung durch den Vorsitzenden

09:30  Key Note

## Skalierte agile Methoden und Lean im IT Demand- und Portfoliomanagement – Inspiration für das neue Normal

- Brennglas Corona, Fernglas Corona - Das neue Normal
- Kompliziert, komplex oder komplex-chaotisch? Neue Methoden für das neue Normal
- Ergebnisse 4. Studie "Status Quo (Scaled) Agile 2020"
- Lean im IT-Demand und Portfolio-Management
- Scaled Agile: Steal is shamelessly von SAFe, LeSS, Spotify und Co
- Soft is hard, hard is soft - Wie Change funktioniert



**Prof. Dr. Ayelt Komus**  
Professor, Initiator 4. Studie "Status Quo (Scaled) Agile"  
Hochschule Koblenz

10:20  Case Studie

## Die MIGROS Journey vom klassischen zum Lean Portfolio

- Why: Warum haben wir uns für ein Lean Portfolio entschieden
- What: Was machen wir im Lean Portfolio anders als zuvor
- How: Wie gestalten wir die Transformation auf menschlicher und technischer Ebene
- Was lernen wir aus den ersten Erfahrungen und wie gehen wir weiter



**Christian Scherer**  
Practice Lead Projekt- und Portfolio-Management  
MIGROS Genossenschafts-Bund

11:00 Zeit, um Kaffee zu holen für authentische Kaffee-Tisch-Gespräche in der folgenden Session

11:10  Networking in 4- bzw. 6-Augen-Gesprächen (à 10 Minuten)

12:10 Kurze Pause

12:15  Case Studie

## Aufbau eines am Business und Customer Value orientierten Portfolios in einer Produktorganisation (und darüber hinaus)

- Der Wandel von Output zu Outcome: Was macht konkret den Unterschied? Was sind die Schwierigkeiten?
- Fokus auf Business Value: Warum es einfach nicht lohnenswert ist hinter Features herzujagen
- Das ökonomische Prinzip mal anders gedacht: Mit gegebenen Mitteln, abgestimmten Ressourcen und entsprechenden Produkten den maximalen Wert fürs Business anhand des Zielbilds erzeugen
- Agiles, wertgetriebenes Portfolio Management mit Prioritized Objectives and Key Results (POKR)



**Cyril Naleway**  
Domain Owner Strategic IT Portfolio Management  
METRONOM GmbH

12:55  Lunch Break

14:00  **Case Studie**

**Der Value Stream von Demand to Delivery**

Den Minimum Viable Service kontinuierlich dem Demand anpassen basierend auf dem Continuous Delivery Pipeline (CDP) Prinzip von SAFe 5.0

- Der Value Stream und seine Folgen
- Wie sieht die Minimum Viable Organisation dazu aus
- Und nun das Ganze kontinuierlich besser machen...



**Javier Baiges**  
Agile Coach, Senior Consultant  
SBB Schweizerische Bundesbahnen

14:40  **Diskussionsrunden (wählen Sie 1 von 3)**

1

**Agile Ansätze für die Portfolioplanung und -steuerung halten immer stärker Einzug in die Unternehmen (Beispiel: Flight Level).  
Gibt es auch hier „ScrumButs“? Was funktioniert in der Praxis und was ist zu dogmatisch?**



**Thomas Maierhofer**  
Leiter Implementation & Consulting  
Contec-X GmbH

2

**Wie kann das Demand und ggf. Portfolio Management so ausgerichtet werden, dass der Werte-Fluss des Unternehmens unterstützen wird und optimale Ergebnisse für das eigene Unternehmen erreichen werden?**



**Javier Baiges**  
Agile Coach, Senior Consultant  
SBB Schweizerische Bundesbahnen

3

**Wie kommen wir zu einem agilem, wertgetriebenen IT-Portfolio Management? Und welche Möglichkeiten bietet hier die OKR Methodik in Verbindung mit dem Portfolio Management?**



**Cyril Naleway**  
Domain Owner Strategic IT Portfolio Management  
METRONOM GmbH

15:40 **Zeit, um Kaffee zu holen für authentische Kaffee-Tisch-Gespräche in der folgenden Session**

15:50  **Networking in 4-Augen- bzw. 6-Augen-Gesprächen (à 10 Minuten)**

16:50  **Case Studies**

**KPIs, Priorisierung, Demands, Projekte und Rollen –  
Wie kamen wir zu unserem aktuellen Erfolg**

- Der Demand Management Prozess als Basis methodengestützter Priorisierung und Projektumsetzung
- Allgemein verwendbares PPM Framework basierend auf Jira und Confluence mit automatisierten Workflows
- Demand- und Projektübersichten mit Priorisierung, Fortschrittsmonitoring und KPI-Bewertungen
- Der Faktor Menschen bei Veränderungsprozessen

Der Demand Management Prozess regelt transparent die Zusammenarbeit der Fachbereiche und der IT sowie die Priorisierung unzähliger kleiner sowie großer Demands und Projekte. Er ist unternehmensweit etabliert und trägt zur Effizienz der gesamten Organisation bei. Welche Schritte außer Prozessentwicklung und Umsetzung eines PPM Frameworks in Jira waren notwendig, um den aktuellen Erfolg zu erzielen, welche Rollen mussten durch wen besetzt werden. Was waren und sind die Herausforderungen, um prozessorientiert und agil zugleich zu arbeiten. Wann sind Agilität, Projektumsetzungspläne und Ressourcenmanagement kein Widerspruch, sondern ein Notwendigkeit.



**Janusz Ciechanowicz**  
Head of IT, Chief Integration Architect  
Cyberport GmbH

17:30 **Abschließende Worte des Vorsitzenden & Ende des ersten Tages**

17:40 **Ende des ersten Tages**

09:20 **Begrüßung durch den Vorsitzenden**

09:30  **Case Studies**

**Agile Großprojekte zum Erfolg führen**  
**Agilität vs. Planung – Eine funktionierende Ehe**  
**oder eine verbotene Affäre?**

- Die größten Irrtümer im agilen (Groß-)Projektmanagement (und ihre fatalen Auswirkungen)
- Die 10 Gebote für agile Großprojekte
- OKRs: Der Ehevertrag zwischen Agilität und Planung
- Learnings und Erfahrungen aus 5 Jahren agilen Großprojektmanagement



**Andreas Lauterbrunner**  
 Großprojektleiter | Trainer & Coach |  
 Geschäftsführer  
 resulting plus GmbH

10:10 **Divide et impera – The Art of composing your new, daily, remote routine to be productive from home**

- The problem: daily schedule – a typical schedule of office work
- The problem gets worse: Working from home - New challenges
- Solution step 1: Decompose your day
- Solution step 2: Manage energy instead of time – What's your peak productivity time?
- Solution step 3: Check and change communication types and habits
- Solution step 4: Recompose your day
- A new individual schedule of home office work
- Q&A



**Dr. Carsten Mielke**  
 Digitalization Lead  
 Uniper

10:50 **Zeit, um Kaffee zu holen für authentische Kaffee-Tisch-Gespräche in der folgenden Session**

11:00  **Networking in 4-Augen- bzw. 6-Augen-Gesprächen (à 10 Minuten)**

12:00 **Kurze Pause**

12:05  **Case Studies**

**IT-Governance & IT-Strategie**

- Elemente von IT-Governance
- Notwendigkeit von IT-Transitions
- Regelkreis der IT-Governance
- Inhalte einer IT-Strategie
- Steuern einer IT auf Sicht



**Prof. (FH) Dr. Patrick P. Stoll**  
 Bereichsleiter IT  
 Pro Idee

12:45  **Lunch Break**

13:50



## Case Studies

### Demand Management im Mittelstand – vom StartUp zur Linienfunktion

- Die Findungsphase: Von der Strategie zum Prozess
- Das Mindset: „Culture eats Strategy for breakfast“
- Das Learning: Erfolgsfaktoren für die Akzeptanz im Business
- Der Weg: Von der Excel Liste zum Portfolio Management
- Die Aufgabe: Demand Management im Kontext agiler Entwicklung



**Dr. Niklas Echterhoff**  
Vice President Global IT Demand Management  
Weidmüller Gruppe

14:30

### Projektorientiertes agiles Projektportfolio Management

- Top down Investitionsplanung
- Optimale Einbettung von PPM in das MPM
- Hybride Projektportfolio-Steuerung



**Johannes Felchlin**  
Lead Project Portfolio Manager  
Portfolio Director (IPMA Level A®)  
Helvetia Versicherungen

15:20

### Kurze Pause

15:30



### Diskussionsrunden (wählen Sie 1 von 3)

1

Wie führen wir ein Demand Management ein, das Akzeptanz beim Business findet?!



**Dr. Niklas Echterhoff**  
Vice President Global IT Demand Management  
Weidmüller Gruppe

2

**Vorläufiges Thema:**  
Muss- ungleich Muss-Projekt? – Was passiert eigentlich beim Scheitern eines Projektes oder aber – ist das Projekt tatsächlich wichtig?



**Armin Wildenberg**  
ehem. Direktor, Bereich IT bei der  
IKB Deutsche Industriebank

3

Welche Rollen brauche wir eigentlich für ein agiles Demand & Projekt Portfolio Management? Ist das bei Ihnen anders?



**Janusz Ciechanowicz**  
Head of IT, Chief Integration Architect  
Cyberport GmbH

16:30

Abschließende Worte des Vorsitzenden

16:40

Ende der Konferenz

## Javier Baiges

war über 12 Jahren in der IT tätig. Vom PC-Supporter zum Netzwerk-Engineer und Administrator bis hin zum Datenschutz- und Sicherheitsbeauftragten sowie IT-Service Manager. Ein Nachdiplomstudium (NDS) zum integrierten Qualitätsmanager und einem NDS zum Business Analysis (Schwerpunkt Prozess-Management) sowie ein EMBA und ein MAS in Energiewirtschaft bilden sein theoretisches-wissenschaftliches Rückgrat. Als Unternehmensberater war er in den Bereichen Lean Management/Kaizen und Prozessoptimierungen in den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen in Deutschland und der Schweiz tätig. Nach weiteren Festanstellungen in der Funktion des Head of Lean, Quality und Prozess Managements bei Unternehmen wie der Six Services AG (Finanzinstitut), BKW (Energiebranche), RUAG (Flug und Militär) und der mimacom consulting ag ist er nun seit dem 1. November 2020 als Agile Coach (SAFe SPC, Scrum, Kanban, LeanIT, Devops, Value Stream) bei der Schweizerischen Bundesbahn SBB tätig.

## Janusz Ciechanowicz

Als Head of IT und Chief Enterprise Architect bei der Cyberport GmbH verantwortet er unter anderem die Entwicklung der Enterprise Architecture. Herr Janusz Ciechanowicz ist seit über 15 Jahren als Enterprise Architect in den Bereichen Business-, Technologie-, Daten- und Anwendungsarchitektur sowohl in Großkonzernen als auch in mittelständischen Unternehmen tätig und verfügt über langjährige Erfahrungen zu SOA und Integrationsarchitekturen. Er verantwortet die Entwicklung der IT-Strategie, berät das Topmanagement zu EAM, identifiziert Einsparpotenziale durch Einführung von BPM, ist TOGAF 9-zertifiziert und ArchiMate-erfahren.

## Tim Degenhardt

ist seit 2007 in verschiedenen Positionen innerhalb der IT des E.ON-Konzerns tätig. Neben diversen internationalen Projektleitererfahrungen blickt Herr Degenhardt auf eine mehrjährige Erfahrung im Umfeld des Projektportfolio-Managements zurück. Schwerpunkte hierbei sind die kaufmännische Steuerung diverser Portfolios, sowie insbesondere die Entwicklung und Organisation von „Value Proposition Events“ zur agilen Priorisierung von Projekten auf Basis des Values. Erfahrungen in der Konzeption, Einführung und Weiterentwicklung von Tools zur Unterstützung des agilen Projekt-Portfolio Prozesses runden neben Erfahrungen in der IT-Strategie und im Architektur Management (EAM) das Profil von Herrn Degenhardt ab. Er ist Diplom-Kaufmann (Univ.).

## Dr.-Ing. Niklas Echterhoff

studierte Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Maschinenbau an der Universität Paderborn und der CDTF, VR China. In seiner anschließenden Tätigkeit am Heinz-Nixdorf-Institut baute er als Teamleiter den Bereich Strategische Planung und Innovationsmanagement aus. In diesem Zuge akquirierte, plante und verantwortete Dr. Echterhoff vielfältige Beratungs- und Forschungsprojekte im In- und Ausland. 2014 wechselte er in die Weidmüller Gruppe und begleitete als Assistent des Finanzvorstandes u.a. M&A sowie Prozessoptimierungsthemen. Gleichzeitig überarbeitete er gemeinsam mit dem CIO die IT-Strategie. Im Zuge der Operationalisierung der Strategie wechselte er 2016 in die Corporate IT und übernahm dort die Position des Vice President Global IT Demand Management. In dieser Rolle verantwortet er das Demand und Portfolio Management sowie die IT-Security.

## Johannes Felchlin

ist Lead IT Projektportfolio Manager bei den Helvetia Versicherungen Schweiz. Zuvor war er Leiter Projektportfolio Management bei den Basler Versicherungen Schweiz, Geschäftsleitungsmitglied einer IT-Dienstleistungsfirma und PMO Officer bei Swiss Re in Zürich. Er verfügt über 20 Jahre PPM-Erfahrung. In seiner Ausbildung erwarb Johannes Felchlin einen Bachelor in Marketing (CH), einen Executive MBA (USA & NL) und ist zertifizierter Projektleiter (PMP/ PMI) sowie Certified Project Director (IPMA® Level A). Daneben ist er Dozent für PM an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (zhaw) und Co-Autor des Buchs "Projektportfolio Management - Strategische Ausrichtung & Steuerung von Projektlandschaften".

## Prof. Dr. Ayelt Komus

ist Professor an der Hochschule Koblenz. Er gilt als einer der Vordenker für agile Methoden und führte u.a. vor Kurzem die 4. Studie „Status Quo (Scaled) Agile“ durch. Als wissenschaftlicher Beirat der Heupel Consultants unterstützt er Unternehmen bei Einführung und Ausgestaltung agiler und hybrider Managementsysteme. Komus ist regelmäßiger Keynote Speaker sowie Autor von bald 100 Aufsätzen und Büchern sowie vielfach zitierter und interviewter Experte in den Medien. Weitere Informationen finden sich auf seinen Webseiten [www.process-and-project.net](http://www.process-and-project.net) und [www.komus.de](http://www.komus.de). Komus ist zu erreichen und postet regelmäßig auf Twitter (@Ayelt-Komus), LinkedIn und Xing.

## Dr. Carsten Mielke

ist seit Anfang 2017 Digitalization Lead der Uniper. Nach seiner Promotion in Software Engineering in Bochum begann Carsten Mielke seine Karriere als Projektleiter in der Mobilfunkbranche. Nach sechs Jahren in verschiedenen Positionen wechselte er 2007 zu E.ON im Energiesektor. Unter anderem war er drei Jahre lang in der Disposition. Im Jahr 2011 gründete er die Abteilung für Cross Functions Services in der E.ON Energy Trading SE, die er bis zu seinem Wechsel zur E.ON Global Commodities als Head of IT Service Management leitete. Seit 2014 war Dr. Carsten Mielke Head of Service Management Global Commodities and Wholesale bei der E.ON Business Services GmbH.

## Cyryl Naleway

Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaft an der Ruhr-Universität Bochum mit dem Schwerpunkt Operations Research und Rechnungswesen erfolgte im Jahr 2001 der Einstieg in die IT-Branche als Professional Systems Engineer bei der T-Systems GEI GmbH. Über die Mitarbeit an mehreren Großprojekten, wie z.B. dem Mautsystem Deutschland, kam er mehr und mehr mit controllingseitigen sowie übergreifenden Steuerungsfunktionen in Berührung. Anfang 2007 ist er dann zur METRO gewechselt und hatte dort mehrere Positionen im Bereich IT & Project Controlling, CIO Office sowie PMO inne. Seit Oktober 2015 leitet er verantwortlich das Strategic IT Portfolio Management (SPM), welches ursprünglich in der CIO/CSO Organisation der METRO AG seinen Ursprung hat, nun aber seit Mai 2018 bei in der Commercial Division der METRO-NOM GmbH, der Tech-Unit der METRO, angesiedelt. Der Schwerpunkt des SPM liegt in der strategischen – ursprünglich klassisch projektgetriebenen, neuerdings wertgetriebenen – agilen Portfoliosteuerung der Softwareentwicklung mit Fokus auf Transparenz, Alignment und Commitment.

## Christian Scherer

blickt auf einen Erfahrungsschatz aus über 20 Jahren in der Informationstechnik zurück. Schwerpunktmässig war er in unterschiedlichen Governance- und Managementfunktionen tätig. Unter anderem zeichnete er in zwei Versicherungskonzernen in der Schweiz und europaweit für IT Service Management, IT Finance und IT Projektportfolio Management verantwortlich. 2019 hat er die Branche gewechselt und ist nun beim MIGROS Genossenschaftsbund an vorderster Front bei der digitalen Transformation. Daneben amtiert er als Experte am Studienzentrum IT-Management & Informatik an der Berufsakademie Lörrach.

## Prof. (FH) Dr. Patrick Stoll

verantwortet als Bereichsleiter die IT von Pro Idee. Zuvor hat er als Verantwortlicher für IT-Governance und Planung bei der TRUMPF GmbH + Co. KG in sechs Jahren das IT-Leiter-Handwerk von Grund auf erlernt, davor war er als Senior Consultant und Associate IT-Architect bei der IBM Deutschland tätig. Den Hintergrund bilden ein Studium in Informatik und eine Promotion in Wirtschaftswissenschaften an der Universität Ulm. Seiner akademischen Laufbahn ist er mit einer Gastprofessur an der Fachhochschule Kufstein/Tirol im Masterstudiengang ERP und Geschäftsprozessmanagement treu geblieben.



## Strategisches IT Demand & Portfolio Management

2. & 3. Dezember 2020, virtuell & interaktiv

# Ihre Anmeldung

(verbindlich)

Ihr Partner für neue Business Kontakte bei dieser Konferenz ist:



Wir freuen uns, dass Sie gerne an unserer Konferenz teilnehmen möchten. Bitte senden Sie Ihr ausgefülltes Anmeldeformular an folgenden **E-Mail-Kontakt: Marko.Lepka@inside-business.org**

Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung auch auf unserer Website: **www.inside-business.org** entgegen oder persönlich per Telefon über Herrn Marko Lepka, **Telefon: +49 (0)174 1 60 20 33**

Vielen Dank und bis bald in Berlin! – Ihr Inside Business Team

## Teilnehmer

Name: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

## Teilnehmerbetrag pro Person:

**2 Tage Online-Konferenz inkl. Onlinedokumentation, €1.899.- zzgl. MwSt. (Anbieter auf Anfrage)**

**Zahlung erfolgt per Überweisung nach Rechnungsstellung.**

## Veranstaltungsort:

virtuell & interaktiv

## Datum:

2. & 3. Dezember 2020

## Unternehmen (Rechnungsadresse)

Name: \_\_\_\_\_

Strasse/Postfach: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Ust.-ID (optional): \_\_\_\_\_

## Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

### Allgemeine Geschäftsbedingungen:

§1 Geltungsbereich Sämtliche Leistungen der inside business Simon Staiger & Marko Lepka GbR, Gontardstraße 11, 4. Etage in 10178 Berlin – nachfolgend inside business – erfolgen ausschließlich auf der Grundlage der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) in der jeweils gültigen Fassung.

§2 Teilnehmerbuchung & Zahlungsbedingungen Der Vertrag zwischen inside business und dem Teilnehmer kommt mit Bestätigung der Buchung durch inside business zustande. In der Buchung sind der Name des Unternehmens sowie die teilnehmenden Personen mit Position bzw. Funktion und vollständigen Kontaktdaten zu bezeichnen. Der Kunde ist vorleistungspflichtig. Die jeweils fälligen Beträge sind vollständig nach Unterzeichnung des Vertrags bzw. nach Erhalt einer prüffähigen Rechnung zahlbar. Vor Eingang der vollständigen Zahlung darf der Kunde die im Vertrag vereinbarten Leistungen nicht in Anspruch nehmen, es sei denn inside business hat dies vorher schriftlich genehmigt.

§3 Der Teilnehmerbetrag beinhaltet die Online-Dokumentation, Mittagessen, Getränke und etwaige Abendveranstaltungen sofern nichts anderes vereinbart wurde.

§4 Datenschutz & Vertraulichkeit 1. Die für die Durchführung der Leistungen notwendigen personenbezogenen Daten werden unter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) gespeichert und vertraulich behandelt. inside business ist befugt, im Rahmen der Zweckbestimmung ihrer Tätigkeit die im Zusammenhang mit der Vertragsbeziehung erhaltenen Daten selbst oder durch Dritte zu erheben, zu speichern, zu verarbeiten und zu nutzen. 2. inside business hat das unwiderrufliche und dauerhafte Recht, Bild- und/oder Tonaufnahmen, die durch sie selber oder durch Dritte während einer inside business Veranstaltung gefertigt werden, für Zwecke der Werbung und Öffentlichkeitsarbeit zu nutzen. Insofern ein Teilnehmer unkenntlich (Verpixelung des Gesichts) gemacht werden will, so ist dies inside business spätestens zwei Wochen nach Kenntnisnahme mitzuteilen. Hierbei gilt die Versendung von Unterlagen an den Teilnehmer, die das unkenntlich zu machende Bild enthalten, als Kenntnisnahme.

§5 Haftung 1. Soweit in den übrigen Bestimmungen nichts weiter geregelt ist, haftet inside business auf Schadensersatz wegen Verletzung vertraglicher oder außervertraglicher Pflichten bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit ihrer gesetzlichen Vertreter, ihrer leitenden Angestellten sowie ihrer Erfüllungsgehilfen. Die Referenten gelten nicht als Erfüllungsgehilfen von inside business. Sie sind in der Darstellung ihrer Inhalte frei und ihre Ausführungen sind inside business nicht zurechenbar. 2. Obwohl alle angemessenen Anstrengungen

unternommen werden, um dem angegebenen Programmpaket zu entsprechen, behält sich inside business das Recht vor, das Veranstaltungsdatum, Veranstaltungsinhalte oder den Veranstaltungsort zu ändern. Ebenso die Veranstaltung als ein virtuelles Event umzusetzen 3. inside business haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt, Unruhen, Kriegs- und Naturereignisse oder durch sonstige von ihr nicht zu vertretende Vorkommnisse (z.B. Streik, Aussperrung, Verkehrsstörung, behördliche Verfügungen im In- oder Ausland) oder auf nicht schuldhaft verursachte, technische Störungen (EDV-System, Stromversorgung) zurückzuführen sind. Als höhere Gewalt gelten auch Computerviren oder vorsätzliche Angriffe auf EDV-Systeme, sofern jeweils angemessene Schutzvorkehrungen hiergegen getroffen wurden.

§6 Rechte an Arbeitsergebnissen Die Vorträge und Veranstaltungsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Der Vertragspartner darf diese nicht ohne ausdrückliche vorherige Zustimmung von inside business veröffentlichen, kopieren oder weiterverbreiten.

§7 Vertragsdauer, Kündigung 1. Im Falle eines Rücktritts des Teilnehmers, der sechs (6) Wochen vor dem Beginn der gebuchten Veranstaltung bei der GbR einget, erhält der Teilnehmer einen Gutschein für eine zukünftige inside business Veranstaltung. Dieser Gutschein ist ab dem Tag der Ausstellung gültig für ein Jahr. Erfolgt der Rücktritt innerhalb der letzten sechs (6) Wochen vor der Veranstaltung, entfällt der Anspruch auf einen Gutschein. 2. inside business kann bis zu zwei Wochen vor dem Beginn einer Veranstaltung diese aus wirtschaftlichen oder organisatorischen Gründen absagen oder auf einen anderen Termin legen. Bereits eingegangene Zahlungen können für die Teilnahme an einer anderen Veranstaltung innerhalb eines Jahres in Form eines Gutscheins genutzt werden. Bei einer Terminverschiebung erfolgt die Umbuchung automatisch auf den neuen Termin.

§8 Anwendbares Recht 1. Die Vertragsbeziehungen zwischen inside business und dem Teilnehmer unterliegen ausschließlich dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. 2. Ist der Kunde Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen, ist Gerichtsstand für sämtliche Ansprüche aus dem Vertrag der Sitz von inside business in Berlin. Das Recht von inside business, den Teilnehmer an seinem allgemeinen Gerichtsstand zu verklagen, bleibt unberührt.

§9 Schlussbestimmungen Änderungen und Ergänzungen des Vertrages unter Einschluss der vorliegenden Schriftformklausel bedürfen der Schriftform.