

Systemhauskongress "Chancen 2012"

Mittwoch, 24.08.2011

08:30 **Registrierung der Teilnehmer**

09:00 **Begrüßung und Vorstellung des Tagesprogrammes**

Christian Meyer, Chefredakteur ChannelPartner

09:15 **Erkenntnisse zum Thema Vertrieb aus der Studie "Top-25-Systemhäuser in Deutschland 2011"**

Dr. Ronald Wiltscheck, stellv. Chefredakteur ChannelPartner

09:45 **Social Media für Systemhäuser - was bringt's?**

Michael Krämer, Geschäftsführer der Krämer IT-Solutions GmbH

10:15 **Kaffeepause**

Ausstellung/Networking

11:00 **iPads und iPhone im Unternehmenseinsatz**

Frank Richter, Geschäftsführer der Cancom AG

11:30 **Chancen für Ihr Geschäftswachstum mit Dell**

Thomas Bleeker, Sales Director Channel Deutschland bei Dell GmbH

12:00 **Mittagessen**

Ausstellung/Networking

13:00 **IT-Vertrieb in Systemhäusern - ein Mysterium**

Oliver Wegner, Gründer und Geschäftsführer von evolutionplan

13:30 **Exklusive Studie "Partnerprogramme 2011" - was Systemhäuser wirklich wollen**

Dr. Michael Groß, Geschäftsführer der Peakom GmbH

14:00 **Wie Cloud Computing die Anforderungen an die Vertriebsorganisation verändert**

Michael C. Reiserer, Berater

14:30 **Datenschutzbestimmungen bei Cloud Computing**

RA Dr. Michael Rath

15:00 **Systemhausgeschäft ist Stammesgeschäft**
Dr. Kay Hradilak

15:30 **Kaffeepause**
Ausstellung/Networking

16:15 **Preis und Einwandbehandlung**
Andreas Höld

17:15 **Get together**
Wir laden Sie herzlich zu einem netten Beisammensein ein

Donnerstag, 25.08.2011

08:30 **Registrierung der Teilnehmer**

09:00 **Begrüßung und Vorstellung des Tagesprogrammes**
Christian Meyer, Chefredakteur ChannelPartner

09:15 **Die Trends im Systemhausmarkt für 2012 und Bekanntgabe der Top-25-Systemhäuser in Deutschland 2011**
Dr. Ronald Wiltscheck, stellv. Chefredakteur ChannelPartner

09:45 **Mehr Umsatz für Systemhäuser durch Unified Communications**
Peter Schittko, Channel Manager bei der C4B Com For Business AG

10:15 **Kaffeepause**
Ausstellung/Networking

11:00 **Die Cloud ändert den Systemhausmarkt - wo ist die Chance und wo das Risiko?**
Eckhard Klockhaus, Vorstand der Conciety AG und President German Chapter International Association of Microsoft Channel Partners (IAMCP)

11:30 **Gemeinsam erfolgreich: IT-Lösungen von Samsung**
Jan Willeke-Meyer, Sales Manager SMSC & Telecom Partner der Samsung Electronics GmbH

12:00 **Mittagessen**
Ausstellung/Networking

13:00 **UCC: Unternehmen brauchen strategische Partner**
Melanie Flug, Pierre Audoin Consultants GmbH

- 13:30 **"Demokratie" im Unternehmen - da hört der Spaß auf, oder?**
Olaf Kaiser, Geschäftsführer der iTeam Systemhauskooperation GmbH & Co. KG
- 14:00 **Optimierung einer Druckerinfrastruktur - Erfahrungen und Empfehlungen aus der Praxis**
Andreas Asel, Category Manager Business Printing bei der Epson Deutschland GmbH
- 14:30 **Wie haben Sie das gemacht? Gestern PC-Ware, heute Comporex**
Walter Denk, Vice President und General Manager der Comporex Deutschland AG
- 15:00 **10 Tipps für den erfolgreichen Unternehmensverkauf**
Michael Grote, Geschäftsführer der Deutschen Unternehmerbörse dub.de GmbH
- 15:30 **Kaffeepause**
Ausstellung/Networking
- 16:15 **Partnerstrategien aus Sicht des Herstellers**
Ulrich Seibold, Leiter des Geschäftsbereichs Vertriebspartnerorganisation und Mittelstandskunden, Hewlett Packard GmbH
- 16:45 **Award-Verleihung: Die besten Systemhäuser Deutschlands 2011**
Christian Meyer, Chefredakteur ChannelPartner und Joachim Hackmann, Leitender Redakteur Computerwoche
- 17:30 **Get together**
Wir laden Sie herzlich zu einem netten Beisammensein ein

Der Veranstalter behält sich vor, das Programm aus aktuellem Anlass zu ändern.