

**Forum Marketing, Messen, Vertrieb:**

**Aufbruch 2010: Zwischen nicht mehr und noch nicht – was macht Vertrieb erfolgreich?**

21. Januar 2010, 10:00 – 17:15 Uhr

IBM Deutschland GmbH • Beim Strohhouse 17 • 20097 Hamburg • Raum Cuxhaven

**Donnerstag, 21. Januar 2010**

**09:30 Registrierung**

**TOP 1 10:00 Begrüßung und Einleitung**  
Gisela Strnad, Fujitsu Technology Solutions GmbH

**TOP 2 10:15 Keynote: Gewonnen wird im Kopf**  
Dirk Schmidt, Experte für Motivation

**Thematische Einstimmung auf Workshops**

**TOP 3 11:15 Vertriebliche Führung: Was macht Best Practice aus in Kultur und Prozessen? – Vorstellung der Studienergebnisse zum BITKOM-Vertriebsbenchmark Vmaxx**  
Wolfgang Böhme, w+p consulting AG

**TOP 4 11:30 Greifende Marketingkonzepte zur gezielten Ansprache von KMU – Vorstellung der Studienergebnisse zum Mittelstandsindex**  
Peter Burghardt, TechConsult GmbH

**TOP 5 11:45 Zehn Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit von Hersteller und Distributor – Vorstellung der Studienergebnisse zum Vertriebspartnermanagement**  
Dr. Matthias Staritz, Prof. Homburg GmbH

**12:00 Mittagspause**

**Workshops**

**TOP 6 13:00 Workshop 1:**  
**Vertriebspartnermanagement - Vertiefung und Diskussion von Best Practices**  
Frank Garrelts  
Dr. Matthias Staritz  
Best Practice: Thomas Bleeker, Dell GmbH

**Workshop 2:**  
**Vmaxx – Vertiefung und Diskussion von Best Practices**  
Wolfgang Böhme  
Bettina Kahlau  
Best Practice: Harald Held, DATEV eG

**Workshop 3:**  
**Mittelstandsindex – Vertiefung und Diskussion von Best Practices**  
Peter Burghardt  
Frank Heuer  
Best Practice: Wolfgang Prücklmeier, Fujitsu Technology Solutions GmbH

Bundesverband  
Informationswirtschaft,  
Telekommunikation und  
neue Medien e.V.

Albrechtstraße 10 A  
10117 Berlin-Mitte  
Tel.: +49.30.27576-0  
Fax: +49.30.27576-400  
bitkom@bitkom.org  
www.bitkom.org

**Ansprechpartner**  
Markus Altvater  
Referent Marketing,  
Vertrieb und Mittelstand  
Tel.: +49.30.27576-123  
Fax: +49.30.27576-139  
m.altvater@bitkom.org

**Präsident**  
Prof. Dr. Dr. h.c. mult.  
August-Wilhelm Scheer

**Hauptgeschäftsführer**  
Dr. Bernhard Rohleder

	<b>13:45</b>	<b>Pause</b>		
<b>TOP 7</b>	<b>14:00</b>	<b>Workshop 2:</b> <b>Vmaxx – Vertiefung und Diskussion von Best Practices</b> Wolfgang Böhme Bettina Kahlau Best Practice: Harald Held, DATEV eG	<b>Workshop 3:</b> <b>Mittelstandsindex – Vertiefung und Diskussion von Best Practices</b> Peter Burghardt Frank Heuer Best Practice: Herr Prücklmeier, Fujitsu Technology Solutions GmbH	<b>Workshop 1:</b> <b>Vertriebspartnermanagement - Vertiefung und Diskussion von Best Practices</b> Dr. Matthias Staritz Frank Garrelts Best Practice: Thomas Bleeker, Dell GmbH
	<b>14:45</b>	<b>Pause</b>		
<b>TOP 8</b>	<b>15:00</b>	<b>Workshop 4:</b> <b>Innovationsmanagement zwischen Marketing, Vertrieb und Marktforschung – woher stammen neue Ideen?</b> Christian Thunig, Absatzwirtschaft Karin Hagemann, Innofact AG	<b>Workshop 5:</b> <b>Die Zukunft der PR ist online – oder: Kommt man an Foren, Webvideos und Twitter noch vorbei?</b> Franziska Berge, index Agentur Best Practice: Prof. Thomas Mickeleit, AG Microsoft Deutschland GmbH	<b>Workshop 6:</b> <b>Ausblick auf die ITK-Messelandschaft – Welche Entwicklungen sind abzusehen?</b> Harald Kötter, AUMA e.V. Peter Hurrelmann, Deutsche Telekom
	<b>15:45</b>	<b>Pause</b>		
<b>TOP 9</b>	<b>16:00</b>	<b>Podiumsdiskussion: Zusammenfassende Session, Learnings</b> Peter Burghardt, TechConsult GmbH Frank Garrelts, Provoto GmbH & Co. KG Peter Hurrelmann, Deutsche Telekom AG Bettina Kahlau, IBM Deutschland GmbH Prof. Thomas Mickeleit, Microsoft Deutschland GmbH Christian Thunig, Absatzwirtschaft Moderation: Markus Altvater, BITKOM e.V.		
<b>Top 10</b>	<b>17:00</b>	<b>Summary, Next Steps</b> Gisela Strnad, Fujitsu Technology Solutions GmbH		
	<b>17:15</b>	Voraussichtliches Ende		