

BITKOM CE-Forum am 1. März 2007 in Berlin

Die Referenten - die Inhalte

■ **Manfred Gerdes** **CEO** **Sony Deutschland GmbH**

Jahrgang 1954

Seit 1. Juli 2005: Sony Deutschland GmbH, Geschäftsführer

1. Februar 2005: Sony Deutschland GmbH, Managing Director Business

1. September 2002: Sony Entertainment Europe, Senior Vice President (Deutschland und Österreich)

1999: Sony Computer Entertainment Europe, Vice President

1 Juli 1998: Sony Computer Entertainment, Corporate Management

1. April 1997: Sony Computer Entertainment, Managing Director

1985 – 1995: Mitsubishi Electric Europe GmbH

zuletzt Sales Director Germany

1980 – 1985: TDK Electronics Europe GmbH, Area Sales Director



HDTV als Wachstumsmarkt – Chancen und Risiken

Hochauflösendes Fernsehen HDTV ist der größte Quantensprung der Bildtechnologie seit dem Wechsel von Schwarz-Weiß zu Farbe. Die im Vergleich zu PAL mehr als vervierfachte Auflösung ermöglicht ein völlig neues Seherlebnis. Seeing is believing: Zunehmender HD-Content treibt den Wachstumsmarkt der Unterhaltungselektronik. Der Handel verkauft schon heute mehr flache, „HD-ready“-Fernsehgeräte als Röhrenfernseher. Somit bietet sich durch innovative Geräte, beratenden Handel, brillanten Content und dadurch begeisterte Kunden die einmalige Chance, HDTV zu einem durchschlagenden Erfolg werden zu lassen.

■ **Björn Fehrm** **Senior Director Digital Home** **Fujitsu-Siemens Computers GmbH**

Björn Fehrm is Senior Director Digital Home at Fujitsu Siemens Computers. Fehrm joined Fujitsu Siemens Computers 1999, and has more than 25 years of experience in management, sales and marketing and product development positions.

Fehrm leads Fujitsu Siemens Computers Digital Home activities, which encompasses the complete Consumer oriented product range like Notebook, Desktops and Displays but also convergence products like SCALEO E, ACTIVY Media Center and ACTIVY Media Player. Fujitsu Siemens Computers is the recognised leader in IT to CE convergence, having invented the Media Center class of devices and now further extending this lead with the Follow me TV concept.



Before his appointment Fehrm was the Director of PC solutions in Fujitsu Siemens Computers, offering the market Workstation and Thin Client solutions. Before joining Fujitsu Siemens Computers, Fehrm worked at Compaq and Digital in various sales manager positions between 1988 and 1999. Prior to that between 1985-1988 Fehrm was Sales and Marketing manager of ContextVision, an advanced image processing company in Sweden.

Fehrm started his career in the Swedish Air Force 1976 as Engineering Pilot later to join the defence electronics industry in the Electronic Warfare area with Philips Defence Electronics 1989.

Fehrm holds two patents and four applications in the areas of Electronic Countermeasures, Advanced Mobile Phones and iTV systems. Fehrm received a Masters Degree from Royal Technical University (KTH) in 1975 in Industrial Economics, Mechanical design and Electrical engineering. Fehrm is married and the father of two children and lives with his family near Munich.

Follow-me TV : die Schlüsselapplikation im Konvergenz-Markt der Zukunft

For today's Digital Home there is a multitude of offerings for entertainment, communication and productivity functions. Which of these does the consumer really want, in what situation and presented in what way? As the recognized pioneer for Multi-purpose Media Center systems Fujitsu Siemens Computers had to answer all these questions and bring the result to market. Follow me TV, the latest innovative offering from Fujitsu Siemens Computers, was created as a direct result of this research

■ **Stefan Auer** **BBE Unternehmensberatung GmbH Köln**

Stefan Auer, Jahrgang 1965, ist seit mehr als 14 Jahren in der CE-Branche tätig und hat hier diverse verantwortungsvolle Positionen bekleidet. Zuletzt hat er hier rund 500 Fachgeschäfte geleitet, war aber auch als Gebietsverkaufsleiter für Süddeutschland und Österreich auf Seiten der Industrie tätig.

Nach 10 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater nun für die BBE Unternehmensberatung GmbH in Köln als Teamleiter und Branchenspezialist für die Märkte Foto, Computer und Consumer Electronics zuständig.



Konsumentenverhalten im Umbruch: Problem oder Chance für den CE-Markt von morgen?

Trotz schmalerer Haushaltsbudgets und „Geiz-ist-geil-Mentalität“ - die Branche boomt. Doch wie entwickelt sich der CE-Markt weiter? Kann der Markt durch die technische Weiterentwicklung, vernetzte Home-Systeme und digitalisierte Empfangstechnik weiteres Wachstum zu generieren – und wird dies trotz kaum wachsender Massenkaufkraft und trotz anhaltendem Preiswettbewerb sowohl auf Hersteller- als auch auf Handelsstufe gelingen?

In welcher Weise werden Handel und Industrie vom Verbraucherverhalten beeinflusst – bzw. gibt es eine umgekehrte Beziehung?

Dazu geben wir Einblick in die Zukunft des deutschen Handels zwischen (Pseudo-)Discount und Luxus.

■ **Archibald Horlitz**
CEO
GRAVIS AG

20.4.1958 geboren in München

1977 Abitur

1 Jahr Arbeit als Bergmann, u. a. Zeche Zollverein in Essen, als Studienvorbereitung Ab 1979 Studium zum Bergbau-Ingenieur an der RWTH Aachen

1982, nach dem Vordiplom, Wechsel zur TU Berlin

1986 Gründung der HSD GmbH, dort geschäftsführender Gesellschafter

1988 Gründung der GRAVIS Computervertriebsgesellschaft mbH

Seit 1993 Vorstandsvorsitzender der GRAVIS AG



Erfolgreicher Vertrieb im hochwertigen CE-Marktsegment am Beispiel Apple/GRAVIS

Erfolgreicher Vertrieb im hochwertigen CE-Marktsegment am Beispiel Apple/GRAVIS
Kundenanforderungen analysieren und berücksichtigen, der richtige Marketing-Mix, Customer Relation und die richtigen Mitarbeiter sind die Erfolgsfaktoren, um im hochwertigen CE-Marktsegment erfolgreich zu sein. In Form konkreter Beispiele zeigt GRAVIS ihr Erfolgsrezept rund um den Vertrieb hochwertiger Apple-Produkte und Lösungen.

■ **Michael Schidlack**
Kompetenzbereich Consumer Electronic & Digital Home
BITKOM e. V.

Michael Schidlack, Jahrgang 1960, Dipl.-Kfm., sammelte nach dem Studium der Betriebswirtschaft über 20 Jahre Führungserfahrung in der CE-Branche (Handel und Distribution) und war als Vorstand für den Bundesverband für Technik (Köln), das Deutsche Videoinstitut (Berlin/Hamburg) tätig. Er war als Beirat für die Computerkooperation Comteam (Lilienthal) und die T-Mobile nominiert sowie im Europabeirat von Nokia und in Ausschüssen der Kooperation Expert aktiv. In seiner Tätigkeit als Senior-Consultant/Projektleiter und Branchenspezialist von 2002-2006

bei der BBE Unternehmensberatung GmbH in Köln/Hamburg beriet er marktführende Handels- und Industrieunternehmen und übernahm Projekte für Ministerien und Verbände.

Seit dem 1.1.2007 ist er für den Aufbau des neu gegründeten Kompetenzbereiches Consumer Electronics & Digital Home beim BITKOM verantwortlich.



BITKOM goes CE

Die Grenzen zwischen ITK und Consumer Electronics verschwinden. Digitale Technologien haben alle Teilmärkte der Consumer Electronic erreicht. Das Ziel des BITKOM: Den Hersteller und Händlern aus der ITK/CE-Welt eine branchenübergreifende Plattform zu bieten, aktuelle Themen und Trends, Probleme und Chancen zu besprechen und anzugehen. Der Kurzvortrag bietet einen Überblick über die BITKOM-Strategie im neuen Kompetenzbereich Consumer Electronics & Digital Home.

■ **Andreas Wenninger**
CEO
Synaxon AG

26.03.1970 geboren in München

1986 Realschulabschluss an der Carl-von-Linde RS

1989 Abschluss Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann:
bei VAG MAHAG

1990 Bundeswehr; Luftwaffe

1993 Abitur

1993 Beginn Studium / Erster selbständiger PC-SPEZIALIST
Franchisenehmer in München

2000 Eröffnung des zweiten PC-SPEZIALIST Stores in München

seit 2001 Vorstand und COO der SYNAXON AG (ehemals PC-SPEZIALIST Franchise AG /
Umfirmierung im Juli 2005)



„Konvergent – Renitent – Konsumabstinent? Die Industrie denkt, der Kunde lenkt“

Die Produkte der IT- und Unterhaltungselektronikbranche wachsen zusammen.

Die Produkte bieten vielfältigste Möglichkeiten, so viele wie nie zuvor.

Was der Kunde braucht ist Orientierung in der Welt von Features und Anwendungen.

Kann die klassische "Beratung" diesen Auftrag noch bewältigen?

"Digitale Ökosysteme" beherrschen zunehmend den Alltag der Menschen.

Will der Kunde noch beraten werden? Wie will der Kunde in Zukunft kaufen? im stat. Handel
oder online?

Auf die Frage ob Hersteller und Handelsunternehmen auf die Anforderungen der Zukunft
eingestellt sind sucht dieser Vortrag Antworten zu finden.

■ **Dieter Hähle**
CEO
Combase AG

Dieter Hähle (geb. 13.01.1956) ist seit 1989 in der Telekommuni-
kationsbranche tätig und bringt somit langjährige Erfahrungen in den
Bereichen Vertrieb, Marketing, Produkt-Management, Customer
Service und Logistik mit.

Während eines 3-jährigen Job-Rotation-Programms bei der AEG
Mobile Communication durchlief Dieter Hähle die Bereiche Produkt-
Management und Marketing / Vertrieb und war als Marketing- und
Sales-Director maßgeblich an der Einführung des ersten GSM-
Autotelefon beteiligt.

1992 wechselte er zu D-Plus und war bis 1998 für den Aufbau des Mobilfunk-Providers
zunächst als Vertriebsverantwortlicher, dann als Geschäftsführer und Vorsitzender der
Geschäftsführung, zuständig.

1998 wechselte Dieter Hähle als Generalbevollmächtigter zu Viag-Interkom (heute o2). Als
Senior Vice President Consumer Market entwickelte er die o2-Vertriebsstrategie und baute die
heute verfügbaren Vertriebskanäle auf.



In den Jahren 2001 bis 2003 leitete er das operative Geschäft der Kabelgesellschaften Baden-Württemberg und NRW (ish) als Chief Operations Officer (COO). Er begleitete die erstmalige Einführung von High Speed Internet-Anschlüssen und Festnetztelefon über Internet Protokoll (VoIP) über die Fernsehkabelnetze.

Von 2004 bis 2006 übernahm Dieter Hähle als Executive Director Mass Market Sales beim Düsseldorfer Mobilfunkanbieter E-Plus zunächst die Verantwortung für die Restrukturierung und Neuausrichtung des Consumer Vertriebs. Später wechselten ebenfalls die Bereiche Hardware und Retention in seine Verantwortung.

Seit November 2006 ist Dieter Hähle neu im Führungsgremium der ComBase AG und als Vorstand für die Marketing- und Vertriebsaktivitäten der ComBase Gruppe in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA) verantwortlich. Er freut sich sehr auf diese neue Herausforderung sowie die mittelstandstypische Flexibilität und Entscheidungsfreudigkeit des Unternehmens.

After-Sales: Innovative Servicekonzepte für mehr Kundenzufriedenheit

Die Komplexität von Consumer Electronics-Produkten nimmt ständig zu. Viele Endkunden fühlen sich damit alleine gelassen, ganz besonders im Servicefall. Sie wünschen sich einen besseren Service und Unterstützung bei der Einrichtung und Nutzung neuer Produkte. Hersteller und Fachhandel stehen deshalb vor der Herausforderung, mit Hilfe innovativer After-Sales-Konzepte den Kunden an sich zu binden.

■ **Michael Ortlepp Executive Producer T-Online**

Michael Ortlepp (geb. 8. Februar 1966 in Neuss) war neben seinem Studium der Betriebswirtschaft als Autor von Computerbüchern und Multimedia-CD-ROMs tätig. Von 1995 bis 98 war er als Senior Producer für die deutschsprachigen Inhalte des Microsoft Network (MSN) verantwortlich. Von 1998 bis Anfang 2002 verantwortete er als Executive Producer bei RTL Newmedia die Inhalte und Produktion für die Websites der RTL-Sendergruppe. Seit 2002 ist er als Executive Producer bei T-Online verantwortlich für die Breitband-Contents und den Bereich TV Entertainment, einschließlich dem Video-on-Demand-Service.



„Potenziale von IPTV am Beispiel von T-Online“

Die Deutsche Telekom hat als erstes Unternehmen weltweit im Oktober 2006 einen Triple Play/IPTV-Service auf der Basis von VDSL gestartet. Neben dem schnellen Surfen im Internet und der Telefonie stehen vor allem die Entertainment-Dienste im Vordergrund. So werden über 130 TV-Sender angeboten, von Free-TV bis Pay-TV, von Special Interest Kanälen bis zur Live-Übertragung aller Spiele der Fußball Bundesliga. Die interaktiven Möglichkeiten der neuen Plattform und die integrierten TV-Dienste wie Timeshift, Video on demand, EPG und PVR stehen im Vordergrund des Vortrags.