

# BITKOM-Forum Marketing, Messen, Vertrieb am 21. Januar 2010 in Hamburg

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

---

## Begrüßung und Einleitung

- **Gisela Strnad**  
**Senior Director Marketing, Communication and Public Affairs**  
**Fujitsu Technology Solutions GmbH, Germany**

Seit 2000 ist Gisela Strnad bei Fujitsu Technology Solutions (vorher Fujitsu Siemens Computers) im Marketing tätig. Seit dem 01.04.2009 verantwortet sie als Senior Direktor Marketing, Kommunikation und Public Affairs Deutschland, alle Marketing- und Kommunikationsaktivitäten sowie die Politische Arbeit der Fujitsu Technology Solutions in Deutschland. In dieser Funktion sind ihre Aufgabengebiete neben der Personalverantwortung für Ihr Team u.a. die Konzepte und die Umsetzung der Advertisingmaßnahmen, die Messeauftritte, das Event- und Campaignmanagement, sowie die Kunden- und Partnerkommunikation - sowie die gesamte Pressearbeit für Deutschland. Vor 2000 war Gisela Strnad zuständig für Marketingkommunikation und Strategisches Marketing im Cluster Central Europa der Bull AG.



## Keynote: Gewonnen wird im Kopf

- **Dirk Schmidt**  
**Redner und Experte für Motivation**

Charmant und dynamisch versteht Dirk Schmidt es mit seiner einzigartigen Rhetorik und für jedermann verständlichen Beispielen aus dem Spitzensport, komplizierte Prinzipien und Zusammenhänge für seine Hörer verständlich und anwendbar zu machen. Mit seiner informativen, unterhaltsamen und erlebnisreichen Art verknüpft er praxisbezogene Inhalte mit motivierenden Elementen. Er begeistert mit bekannten Vorbildern aus dem Hochleistungssport und berichtet von eigenen Erlebnissen. Der Vortrag wird zum Lernerlebnis mit vielen AHA-Effekten zum frisch motivierten Aufstehen, Anfangen, Handeln!



## Workshops – die Referenten

- **Franziska Berge**  
**Agenturleitung**  
**index Agentur für strategische Öffentlichkeitsarbeit und Werbung GmbH**

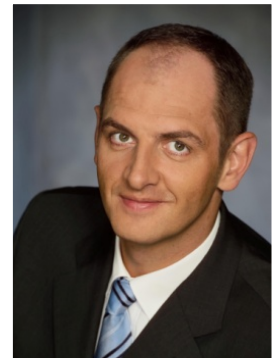
Franziska Berge ist Gesellschafterin und Agenturleiterin der index Agentur für strategische Öffentlichkeitsarbeit und Werbung GmbH. Sie berät Unternehmen und öffentliche Auftraggeber in Fragen von Public Relations, Werbung und Corporate Publishing. Ihr besonderes Interesse gilt der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Portfolios von Kommunikation. In Seminaren und Vorträgen vermittelt sie Trends und Techniken an Unternehmen und den Nachwuchs. Franziska Berge hat in Berlin und Paris Deutsch und Französisch studiert. Ihre Laufbahn umfasst Stationen im Journalismus, als Redakteurin bei einem IT-Konzern, als Ausstellungsmacherin und im Marketing eines E-Publishing-Dienstleisters.



**Workshop: Die Zukunft der PR ist online –  
oder: Kommt man an Foren, Webvideos und Twitter noch vorbei?**

- **Thomas Bleeker**  
**Country Sales Manager, Channel Lead Germany**  
**DELL GmbH**

Thomas Bleeker startete 2005 bei Dell GmbH als Sales Manager im Direct Sales für Large Enterprise Accounts. Heute ist er für den Aufbau von Channel Partnern bei Dell seit der Gründung des „Partner Direct Programms“ in 2008 verantwortlich. Schwerpunkte sind hierbei die Einführung des Dell Partnerprogramms, die entsprechende Zertifizierung der Vertriebspartner sowie der Aufbau der dazugehörigen Vertriebsstruktur. Erste Vertriebs Erfahrungen sammelte Thomas Bleeker bereits 1991 nach dem Studium der Technischen Informatik bei einem IT-Distributor in Deutschland. Nach Abschluss eines weiteren Studiums der Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Marketing/Vertrieb war er in verschiedenen, internationalen Positionen tätig und zuletzt bis 2005 für den Aufbau einer Distribution für ein japanischen Hersteller in Europa verantwortlich.



**Best Practice: Vertriebspartnermanagement -  
Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

- **Wolfgang Böhme**  
**Vorstand**  
**w+p consulting AG**

Wolfgang Böhme ist Vorstand und Mitinhaber der w+p consulting AG. Das Beratungsunternehmen ist spezialisiert auf die marktorientierte Entwicklung von ITK-Unternehmen. Seinen Fokus setzt Herr Böhme auf Unternehmenskulturen und Strategien und besonders auf die Menschen in ihrer Zusammenarbeit. Mit seinem fundierten Wissen aus Psychologie und Führungspraxis ist sein Schwerpunktthema die Einleitung und Begleitung von Veränderungsprozessen sowie die Förderung sozialer und persönlicher Kompetenzen in veränderten Arbeitsumfeldern. Wolfgang Böhme arbeitet heute vorwiegend als Coach für Führungskräfte und -teams und hat Lehraufträge für Unternehmenskultur und Personalführung an Businessschools und Hochschulen.



**Workshop: Vmaxx – Vertriebsbenchmark – Vertiefung und  
Diskussion von Best Practices**

■ **Peter Burghardt**  
**Managing Director**  
**techconsult GmbH**

Peter Burghardt ist Managing Director und Mitgründer der techconsult GmbH. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die ITK-Services und Top Accounts. Er widmet sich seit der Gründung von techconsult der statistischen Marktanalyse im ITK-Markt, der Schwerpunkt dabei ist die Betrachtung vertikaler Märkte. Stationen seiner Laufbahn sind das Studium der Wirtschaftswissenschaften, Schwerpunkt Marketing, an der Universität Kassel, Wissenschaftlicher Mitarbeiter der VDI /VDE Technologiezentrum Informationstechnik GmbH, sowie Dozent am Institut für Management und Marketing, Dresden. Herr Burghardt ist unter anderem Autor der Intranet-/Security-Studie 1999 und 2000 des IDG-Verlages und leitete für diese Untersuchung den gesamten Research.



**Workshop: Mittelstandsindex –  
Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Frank Garrelts**  
**Gründer und geschäftsführender Gesellschafter**  
**Provoto GmbH & Co. KG**

Frank Garrelts ist geschäftsführender Gesellschafter der PROVOTO GmbH & Co. KG. 1984 gründete er die IT-Fachhandelskooperation Compart Computerpartner, welche später in Comteam umbenannt wurde. Nach dem Verkauf seiner Anteile übernahm er 1993 die Geschäftsführung der Akcent Computerpartner Deutschland AG. Im Jahr 2006 verkaufte er seine Aktienanteile an Synaxon und wechselte in den Akcent-Aufsichtsrat. Als Generalbevollmächtigter der Synaxon für International Development und Verbandsangelegenheiten begleitete er drei Jahre die Kooperationen in der neuen Konzernumgebung. Heute widmet er sich mit seiner eigenen Firma Provoto dem Thema Öffentlichkeitsarbeit und Partnerkommunikation. Er berät Unternehmensnetzwerke, Verbände und Kooperationen speziell bei der Planung und Gestaltung ihrer Online-Strategien.



**Workshop: Vertriebspartnermanagement -  
Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Karin Hagemann**  
**Senior Consultant**  
**INNOFACT AG**

Seit 2002 ist Karin Hagemann als Senior Consultant bei der INNOFACT AG in Düsseldorf und unter anderem als Abteilungsleiterin mit Ihrem Team verantwortlich für die Bereiche Medien, Retail, Online-Services, Markenartikel, Spezialpanels, Kundenzufriedenheitsanalysen und Werbeforschung. Die INNOFACT AG ist ein Full-Service Marktforschungsinstitut und verbindet die bewährten Methoden der klassischen Marktforschung mit hoher methodischer Expertise und den innovativen Möglichkeiten des Online-Research, wozu auch das eigene Consumerpanel meinungsplatz.de gehört. Vor 2002 war Karin Hagemann im Bereich der Strategischen Unternehmensentwicklung bei der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH tätig.



**Workshop: Innovationsmanagement zwischen Marketing,  
Vertrieb und Marktforschung – woher stammen neue Ideen?**

■ **Harald Held**  
**Fachberater Zentrales Partner-Management**  
**DATEV eG**

Harald Held ist seit Mai 1991 im Partner-Management der DATEV eingesetzt. In der Aufbauphase war er maßgeblich an der Ausgestaltung des Konzeptes zur Zusammenarbeit mit ausgewählten IT-Systemhäusern beteiligt, um den DATEV-Mitgliedern eine Entlastung von DV-technischen Arbeiten zu bieten. In den folgenden Jahren wurde das Konzept mehr und mehr erweitert. Die grundlegende Veränderung wurde herbeigeführt, als auch „DATEV-System-Partner“ eine vertriebliche Aufgabe zur Vermarktung der DATEV-Produkte übernahmen. Im Kontext dieser vertrieblichen Ausrichtung ist auch das Projekt „Benchmark-Studie und Management-Kolloquium für DATEV-System-Partner“ zu sehen, das von Harald Held federführend in enger Zusammenarbeit mit der w+p consulting AG geplant und durchgeführt wurde.



**Best Practice: Vmaxx – Vertriebsbenchmark – Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Frank Heuer**  
**Senior Analyst**  
**techconsult GmbH**

Frank Heuer ist Senior Analyst bei techconsult und Leiter des CompetenceCenters Communications (Telekommunikation, Netzwerke und Cloud Computing) von techconsult, das er 2001 gründete. Herr Heuer berät Anbieter seines Kompetenzfeldes in allen Fragen des strategischen Marketings, insbesondere in den Bereichen Marktsegmentierung/-selektion, Entwicklung von Markteintrittsstrategien, Optimierung der Kommunikationspolitik etc. Darüber hinaus vertritt er techconsult als Referent zu Themen des Communications-Bereiches. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre war Herr Heuer zunächst als International Product Manager tätig. Seit 1999 ist Herr Heuer bei techconsult mit Consulting- und Analystenaufgaben betraut.



**Workshop: Mittelstandsindex – Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Peter Hurrelmann**  
**Leiter Messemanagement**  
**Deutsche Telekom AG**

Dipl.-Ing. (grad.) Peter Hurrelmann ist seit 1988 im Messewesen (In- und Auslandsmessen) tätig und hat bis 1998 die Deutsche Telekom AG auf allen großen Messeplätzen weltweit repräsentiert. Unter seiner Leitung wurde der Auftritt der Deutschen Telekom AG auf der EXPO2000 in Hannover mit dem T-Digit erfolgreich umgesetzt. Als Leiter des Messemanagements der Deutschen Telekom ist er seit 2000 unter anderem verantwortlich für die Auftritte der Deutschen Telekom auf der CeBIT und IFA. Seit 2005 vertritt er als Vorsitzender des Vorstandes des Arbeitskreises Messen beim BITKOM e.V. die Interessen der ITC-Industrie auf Messen. Seine besonderen Interessensgebiete liegen in der Messepsychologie und -soziologie, der Schwarmforschung sowie der Emotionalisierung von Messen.



**Workshop: Ausblick auf die ITK-Messelandschaft – Welche Entwicklungen sind abzusehen?**

■ **Bettina Kahlau**  
**Leiterin Strategie & Marketing Geschäftsbereich Mittelstand**  
**IBM Deutschland GmbH**

Bettina Kahlau ist bei IBM seit Juli 2009 verantwortlich für Strategie & Marketing im Geschäftsbereich Mittelstand. Zuvor war sie für Strategie & Marketing der Industrien sowie für die Unternehmensberatungssparte der IBM verantwortlich. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft begann Bettina Kahlau Ihre Karriere in der Unternehmensberatung von Pricewaterhouse-Coopers. Dort hatte sie sich auf das Thema Supply Chain Management – von der Strategie bis zur Systemimplementierung – spezialisiert. Weiterhin entwickelte sie das Beratungsgeschäft zu "Beschaffungsoptimierung" in Zentraleuropa. Anschließend war Bettina Kahlau in der IBM für die Geschäftsführung in Deutschland und Europa tätig und hat dort unterschiedliche Projekte geleitet.



**Workshop: Vmaxx – Vertriebsbenchmark – Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Harald Kötter**  
**Leiter Presse und Öffentlichkeitsarbeit**  
**AUMA - Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.**

Harald Kötter, Diplom-Volkswirt ist seit 1980 im AUMA - Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft tätig, zunächst als Referent im Bereich Inlandsmessen, seit 1989 als Leiter der Öffentlichkeitsarbeit. Seit 2006 ist er als Geschäftsbereichsleiter Öffentlichkeitsarbeit / Markttransparenz auch verantwortlich für die Beobachtung und Analyse des deutschen Messemarktes. Darüber hinaus ist er im AUMA stellvertretender Leiter des Instituts der Deutschen Messegewirtschaft und Geschäftsführer der Gesellschaft zur Freiwilligen Kontrolle von Messe- und Ausstellungszahlen (FKM).



**Workshop: Ausblick auf die ITK-Messelandschaft – Welche Entwicklungen sind abzusehen?**

■ **Prof. Thomas Mickeleit**  
**Director of Communications**  
**Microsoft Deutschland GmbH**

Thomas Mickeleit ist seit Juli 2006 Director of Communications bei der Microsoft Deutschland GmbH. Er verantwortet die Bereiche Unternehmens- und Produktkommunikation. Mickeleit war vor seinem Eintritt bei Microsoft zweiter Mann in der Konzernkommunikation bei Volkswagen und verantwortete dort die Unternehmenskommunikation. Von 1998 bis 2003 leitete er die Kommunikation von IBM in Deutschland. Davor war er unter anderem Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei Grundig. Thomas Mickeleit engagiert sich für die Professionalisierung seines Berufsstandes "Pressesprecher", unter anderem durch Programme für die Nachwuchsausbildung und mit einer Honorarprofessur für Corporate Media und Interne Kommunikation an der University (FH) for Management and Communications (UMC) in Potsdam.



**Best Practice: Die Zukunft der PR ist online – oder: Kommt man an Foren, Webvideos und Twitter noch vorbei?**

■ **Wolfgang Prücklmeier**  
**Manager Sales Marketing**  
**Fujitsu Technology Solutions GmbH, Germany**

Wolfgang Prücklmeier ist in unterschiedlichen Sales- und Marketingpositionen seit 1979 der IT treu geblieben. Bei Fujitsu Technology Solutions ist er seit 01.04.2009 Leiter des Sales Marketing Deutschland. In dieser Funktion ist er verantwortlich für die Konzeption und Durchführung von Marketingkampagnen und Events. Der 55-jährige begann bei der Nixdorf Computer AG im Vertrieb, war bei Siemens Nixdorf Vertriebsleiter und zuständig für den Regionalvertrieb Mittelstand in Süd-Ost Bayern. Bei Siemens begleitete er aus dem Headquarter Change Management Prozesse und leitete bei Fujitsu Siemens Computers das Business Development Mittelstand und später das Branchenmarketing Deutschland.



**Best Practice: Mittelstandsindex –  
Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Dr. Matthias Staritz,**  
**Business Development Manager**  
**Prof. Homburg & Partner**

Dr. Matthias Staritz ist seit 2004 bei der Unternehmensberatung Prof. Homburg & Partner, als Consultant und Projektleiter für Projekte im Bereich Marktforschung, Marketing und Vertrieb in verschiedenen Branchen (z. B. Information & Communication Technology, Healthcare) tätig. Seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre schloss er ein Masterstudium an der Marquette University, Milwaukee, Wisconsin (USA) an. Daran anschließend promovierte Dr. Staritz an der Universität Mannheim zum Thema „Creating Superior Customer Value and Reaping its Benefits for the Company“. Seit 2008 verantwortet er das Branchenkompetenzzentrum „Information & Communication Technology“ bei Prof. Homburg & Partner.



**Workshop: Vertriebspartnermanagement -  
Vertiefung und Diskussion von Best Practices**

■ **Christian Thunig**  
**Stellvertretender Chefredakteur**  
**Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH**

Dipl.-Kfm. Christian Thunig hat sein Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Universität zu Dortmund absolviert. Bis November 2000 war er in einer Unternehmensberatung tätig sowie Fachautor und Referent für das Thema "Marketing". Seit 2000 ist Christian Thunig Redakteur und seit 1. Januar 2003 stellvertretender Chefredakteur bei der absatzwirtschaft - Zeitschrift für Marketing in der Verlagsgruppe Handelsblatt. Er ist unter anderem zuständig für die Entwicklung des Online-Portals [www.absatzwirtschaft.de](http://www.absatzwirtschaft.de) sowie für die Entwicklung der Online-Aktivitäten der absatzwirtschaft.



**Workshop: Innovationsmanagement zwischen Marketing,  
Vertrieb und Marktforschung – woher stammen neue Ideen?**

Der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. vertritt mehr als 1.200 Unternehmen, davon 900 Direktmitglieder mit etwa 135 Milliarden Euro Umsatz und 700.000 Beschäftigten. Hierzu zählen Anbieter von Software, IT-Services und Telekommunikationsdiensten, Hersteller von Hardware und Consumer Electronics sowie Unternehmen der digitalen Medien. Der BITKOM setzt sich insbesondere für bessere ordnungspolitische Rahmenbedingungen, eine Modernisierung des Bildungssystems und eine innovationsorientierte Wirtschaftspolitik ein.