

Neue Wege wagen! – Vertriebsstrategien im aktuellen Marktwandel

Programm Donnerstag, 2. Juni 2022

mit Fachausstellung

09:30 Uhr | Empfang und Registrierung

10:00 Uhr | Begrüßung

10:15 Uhr | Insight Vertrieb – Statements aus der Praxis
Mitglieder berichten zu ausgewählten Lösungen Ihrer Strategie und Praxis

Statements zur Diskussion

Bestandskunden: So vertiefen wir die Wertschöpfung im Bestand

| Guido Otterbein, Geschäftsführer, SEC-COM
Sicherheits- und Kommunikationstechnik GmbH

Neukunden: Frische Adressen für die Kundengewinnung: das Salz in der Suppe.

| Lutz Klein, Geschäftsführer, OCS GmbH

11:00 – 11:30 Uhr | Pause

UCC-Vermarktung: So können wir uns auch als IT-Security-Anbieter präsentieren

| Daniel Brosend, Geschäftsführer,
Nachrichtentechnik Bielefeld GmbH

Regionales Rechenzentrum: Warum wir glauben, damit den Mittelstand zu überzeugen.

| Lars Pöggeler, Geschäftsleitung Vertrieb;
Jonas Volprecht, Vertriebsleiter Cloud u. IT-Dienste,
effex Telekommunikation GmbH

12:30 Uhr | Mittagspause

13:30 Uhr | Internet-of-Things (IoT) – ein kommendes Geschäftsfeld!

IoT Einführung und Konzepte

Was macht eigentlich IoT aus? Wie IoT technologisch in neuen und auch in etablierten Gewerken Einzug hält.

| Prof. Dr.-Ing. Gerd Siegmund,
VAF und TH Nürnberg Georg Simon Ohm

Praxis IoT und Alarmierung

Statement I

Aktuelle Projektbeispiele zeigen mögliche Geschäftsfelder auf. Welche Chancen und Herausforderungen bestehen aus Anbietersicht?

| Benjamin Lieber, Geschäftsführer, Jens Vestewig,
Head of Sales, Serinus GmbH an F24 company

Statement II

Projektbeispiele aus dem Krankenhausbereich; Integration in Chat und MS Teams

| André Schmitz, Geschäftsführer,
NewVoice Systems GmbH

15:15 – 15:45 | Uhr Pause

15:45 Uhr | Aktuelle Trends

IP-Videoüberwachung: State-of-the-Art und Trends

Künstliche Intelligenz (KI), Cloud-Lösungen und Co. – Funktionen, Einsatzmöglichkeiten, Mehrwerte

| Jörg Rech, Manager Training Middle Europe,
Axis Communications GmbH

Digitaler Dokumententransfer in der hybriden Arbeitswelt

Anforderungen einlösen zu Compliance, Security, Datenschutz und Homeoffice

| Stephan Leschke, Vorstandsvorsitzender,
Ferrari electronic AG

17:00 Uhr | Programmende erster Tag

19:00 Uhr | Abendveranstaltung

Programm Freitag 3. Juni
und Informationen zu Anmeldung und Hotel

19:00 Uhr | **Abendveranstaltung**, Altes Brauhaus zu Fallersleben
Livemusik im Park, Geschlossene Gesellschaft



Programm Freitag, 3. Juni 2022

09:15 Uhr | Cloudtelefonie, Cloudservices & Co. – Wohin geht der Markt?

TKG-Novelle

Die wichtigsten gesetzlichen Neuerungen – kurzgefasst

| *Martin Bürstenbinder, Geschäftsführer, VAF e.V.*

Microsoft UCC und TK

Update zur aktuellen Aufstellung und Strategie im Bereich der Geschäftskundenlösungen

| *Holger Häntzschel, Unit Director, Computacenter AG & Co. oHG*

10:00 – 10:30 Uhr | Pause

Der Markt sortiert sich neu: Strategien im Systemhausgeschäft

Neue Anbieter sind in den Markt eingetreten oder bauen ihre Stellung aus. Mit welchen Strategien können aus Anbietersicht Systemhäuser erfolgreich am Markt agieren?

| *Christoph Wichmann, Geschäftsführer, Enreach Germany*

Cloudangebot über die Distribution

Welche Strategie verfolgt Komsa mit dem neuen Status als Microsoft Cloud Solution Provider für die Systemhauspartner?

| *Thomas Heidbreder, Head of Cloud & Net Operator Business Sales, KOMSA AG*

VAF Ausblick und Abschlussrunde

Einrichtung VAF-Fachkreis Vertrieb – Auslotung neuer Märkte

| *Martin Bürstenbinder, Geschäftsführer, VAF e.V.*

12:00 Uhr | Imbiss

13:00 Uhr | Tagungsende und Abreise

Tagungshotel

Leonardo Hotel Wolfsburg City Center

Rathausstr. 1, 38440 Wolfsburg



Veranstalter

VAF Bundesverband Telekommunikation e.V.

Otto-Hahn-Str. 16, 40721 Hilden

Telefon: 02103 700-250

Fax: 02103 700-106

E-Mail: info@vaf.de

Anmeldung über die Website des VAF

www.vaf.de/tagung/31-jahrestagung-vertrieb.html

[Zur Anmeldung »](#)