



Herzlich Willkommen

zur

Compass Business Convention

2009

Bei Fragen und Wünschen wenden Sie sich bitte an ...

Compass Gruppe

Frau Claudia Lambrecht (0173 - 707 17 71)
 Frau Barbara Mühlbauer (0172 – 206 10 10)
 Herr Dirk Henniges (0172 – 26 55 888)
 Herr Dirk Wasser (0172 – 26 55 999)
 Herr Andreas Kleinknecht (0173 – 70 20 700)

Agenda Mittwoch, 17.06.2009

- 10:00 – 17:30 Gesellschaftertagung
- Ab 18:00 Anreise übrige Convention-Teilnehmer
- Ab 19:00 gemeinsames Abendessen (Rodizio)
- 20:30 – 22.30 Bezug der Messestände möglich
- 22:50 „Last Order“ an der Bar
- 23:15 „Die Compass Business Convention schläft!“

Agenda Donnerstag, 18.06.2009 (Details siehe Rückseite)

- Ab 07:00 Frühstück
- 09:00 Eröffnung der Business Convention
- 09:30 – 12:30 Fachvorträge und Convention Messe
- 12:30 – 14:00 Mittagspause auf der Convention Messe
- 14:00 – 17:15 Fachvorträge und Convention Messe
- 17:30 „After-Work“ im Tagungsfoyer
- Ab 19:30 Convention Party mit allen Teilnehmern
Treffpunkt vor dem Hotel

Teilnehmende Industriepartner:

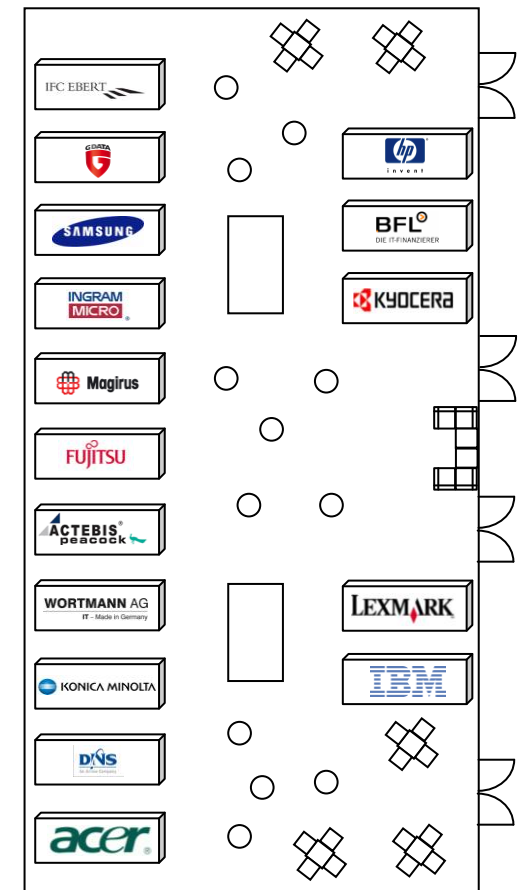


Agenda Freitag, 19.06.2009

Arbeitskreistagungen nach gesonderter Einladung:

- 09:00 – 10:45 Arbeitskreistagung (intern)
- 10:45 – 11:15 Kaffeepause
- 11:15 – 13:00 Arbeitskreistagung (intern)
- 13:00 Mittagessen

Convention Messeplan (Donnerstag, 18.06.09)





Donnerstag, 18.06.2009

	09:00 Uhr	Begrüßung und Eröffnung der Compass Business Convention 2009 Dirk Henniges, Compass Gruppe			
	09:30 – 17:15 Uhr	Individuelle Fachvorträge und Convention Messe			
		Raum Athen	Raum Oslo	Raum Wien	Raum Stockholm
09:00. – 17:30 Uhr Compass Convention Messe	09:30 – 10:00	IBM Partner Ausrichtung 2009 Stefan Langhirt, Director of Midmarket Channel Sales, IBM		Schwierige Zeiten? Wirklich? Turbulente Zeiten erfordern langfristige Partnerschaften. Die Compass Gruppe und Kyocera Mita – Warum Vertrauen sich auszahlt. Nicht für Presse/Wettbewerb offen Reinhold Schlierkamp, Geschäftsführer Kyocera Mita	Sicherheit für Firmennetzwerke - Die neuen G Data Unternehmenslösungen Matthias Koll, Presales Consultant, G Data
	10:15 – 10:45		Mit FUJITSU in die Zukunft Jörg Brüinig, Senior Director Channel Germany, Fujitsu Technology Solutions	Maximale Kostenreduzierung durch ein integriertes Sicherheitskonzept: Best practice with Astaro, HP ProCurve and VAD@ActebisPeacock Bernhard Oertel, Key Account Manager, Astaro Michael Hoffmann, Technical Consultant, VAD Actebis Peacock Stefan Morbusch, Partner Sales Manager, HP ProCurve	Lexmark Virtual Solution Center Olaf Sepold, Vertriebsleiter SMB, Lexmark
	10:45 – 11:15	Kaffeepause auf der Convention-Messe (1. Stock)			
	11:15 – 11:45	Serverlösungen für den Mittelstand: Server- u. Applikationsvirtualisierung, Serverkonsolidierung mit Hilfe des Modular Servers, All-In-One Sicherheitslösungen (UTM) Martin Klein, Servermanagement, Wortmann AG			Lexmark Fleet Manager 2.0 und Neuheiten ValuePrint Partner Programm Ute Hildebrand, Channel / SMB Marketing Program Manager, Lexmark
	12:00 – 12:30		Konica Minolta "Gewährleistung der Datensicherheit" Nicht für Presse/Wettbewerb offen Michael Barthel, General Manager Systempartner, Konica Minolta Partners only workshop	Die DNS vorgestellt von der Geschäftsführung und DNS: Ihr kompetenter Partner für Ihr VMWare Geschäft-Unsere Mehrwerte und ergänzende Produkte für Ihr VMWare Business Rainer Heinzlmaier, Geschäftsführung und Manuela Greinwald, Produkt Manager BU Virtualisierung, DNS	
	12:30 – 14:00	Mittagspause auf der Convention-Messe (1. Stock)			
	14:00 – 14:30	Business Opportunities erkennen, aufgreifen und diese schnell, effizient und erfolgreich umsetzen – aber wie? Maritta Hartel, Sales Director Software Solutions, Magirus	Optimierung Canon Supplies Einkauf (Bereich Kopierer) <i>Partners only workshop</i> Computer Compass intern		Strategische Zusammenarbeit mit Lösungspartnern Joachim Brensing, Manager Document Solution Sales & SCATS (Direct-Vertrieb), Sharp und Torsten Langer, Geschäftsführer, Messerknecht
	14:45 – 15:15		Samsung Digital Printing, der starke Partner für eine gewinnbringende Zukunft Jürgen Krüger, General Manager und Ingo Dewitz, Vertriebsleiter, Samsung Digital Printing	Die DNS vorgestellt von der Geschäftsführung und DNS: Ihr kompetenter Partner für Ihr Citrix Geschäft -Unsere Mehrwerte und ergänzende Produkte für Ihr Citrix Business Rainer Heinzlmaier, Geschäftsführung und Mario Memar-Baschi, Channel Development Manager, DNS GmbH	
	15:15 – 16:00	Kaffeepause auf der Convention-Messe (1. Stock)			
	16:00 – 16:30	Proactive Services und Proactive Select Services Gary Holland, Partner Sales Specialist Proactive Services, HP	Der eShop als Säule Ihres Geschäftsmodells: warum sich der Einsatz eines eShops für Ihr Unternehmen lohnt Martin Pfisterer, Geschäftsführer, Electronic Sales	Wie werden Kundenanforderungen zur Dokumentenverarbeitung insbesondere in den Bereichen Accounting und Scan-Workflows durch SafeQ und der OpenAPI-Technologie lösbar? Nicht für Presse/Wettbewerb offen Ralf Tienken, Leiter Produktmanagement Production Printing & Solutions, Konica Minolta	
16:45 – 17:15	"Google Enterprise" Nicht für Presse/Wettbewerb offen Robert Bandov, Manager Enterprise Account, Google Deutschland	es:shop workshop: Aktuelle Features, Ausblick und Feedback aus Anwendersicht Martin Pfisterer, Geschäftsführer, Electronic Sales		Kreditwesengesetz „light“ und die Auswirkungen auf Unternehmen mit eigenem Finanzierungsgeschäft Herr Marijan Nemet, Wirtschaftsprüfer Deloitte & Touche (sponsored by BFL)	
	Ab 17:30 Uhr	„After-Work“ im Tagungsfoyer (1. Stock)			
	19:30 Uhr	Convention Party mit allen Teilnehmern (Treffpunkt vor dem Hotel Esperanto)			