

acmeo Hausmesse 2018

27. Februar 2018
Heidenheim

Congress Centrum Heidenheim (Hugo-Rumpf-Platz 1, 89522 Heidenheim an der Brenz)

	Vortragsraum 1	Vortragsraum 2
09:00 Uhr	Check-in	
09:30 Uhr	Begrüßung	
09:35 Uhr	Führung durch das „Optimale Managed Services Systemhaus“ 1. Wie ist ein optimales Managed Services Systemhaus organisiert? 2. Welches sind technische Voraussetzungen?	
10:00 Uhr	Besuch der Ausstellung	
10:30 Uhr – 11:15 Uhr	Durch Automatisierung aufs nächste Managed Services Level Mike Klinkenberg – acmeo GmbH	EU-DSGVO für IT-Reseller – sichere, digitale Archivierung Dr. Volker Wodianska, Rechtsanwalt – BUSYMOUSE & REISSWOLF
11:30 Uhr – 12:15 Uhr	Mit erfolgreichem Serverumzug in die Cloud neue profitable Services anbieten Daniel Gellissen – ProfitBricks GmbH & Florian Talg – visoma GmbH	Managed E-Mail Security von morgen – von Office 365 bis zu Advanced Threats Daniel Blank – Hornetsecurity GmbH
12:30 Uhr	Besuch der Ausstellung & Mittagspause Führung durch das „Optimale Managed Services Systemhaus“ – 3. Wie sieht ein Full Service Paket aus?	
13:30 Uhr – 14:15 Uhr	Managed Services in der ERP – Automatisierung bis hin zur Abrechnung Andreas Bortoli – neumeier AG Bernhard Schlögel – SIT-Solutions	Unified Communications – Chancen mit Managed Cloud Services Thomas Weiß – TeamFON GmbH Fabio Hoffmann – Aobis GmbH
14:30 Uhr – 15:15 Uhr	Prozessoptimierung mit ITscope – mehr als nur IT-Beschaffung Patrick Auth – ITscope GmbH Markus Speeth – ITscope GmbH	Automatisierung und Managed Services ganz einfach operativ umsetzen – mit DocBee Peter Neubert – DocBee GmbH
15:30 Uhr	Besuch der Ausstellung	
16:00 Uhr – 16:45 Uhr	Managed Backup neu gedacht – Gesteigerte Effizienz von Backups für mehr monatliche Roherträge Arnd Jaekel – acmeo GmbH	Als Managed Security Provider durchstarten – mit dem MSP-Programm von Kaspersky Marcel Schaller – TECcompanion GmbH
17:00 Uhr – 17:45 Uhr	Technikerproduktivität bei Managed Services steigern – mit visoma tickets Florian Talg – visoma GmbH	Die Transformation vom Systemhaus zum Managed Services Provider – mit oneclick Marcel Sternkopf - Securehead
18:30 Uhr	Abendveranstaltung – Netzwerken in kommunikativer Atmosphäre Schlosswirtschaft – Schlosshotel Park Consul Hugo-Rumpf-Platz 2, 89522 Heidenheim an der Brenz	

acmeo Performance Day 2018

28. Februar 2018
Heidenheim

Congress Centrum Heidenheim (Hugo-Rumpf-Platz 1, 89522 Heidenheim an der Brenz)

Vortragsraum 1

08:30 Uhr

Check-in

09:00 Uhr

Begrüßung

09:15 Uhr –
10:30 Uhr

Gute Mitarbeiter finden – fördern – binden

Isabelle von Künßberg – acmeo GmbH

Mitarbeiter sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Systemhaus. Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel ist es eine der unternehmerischen Hauptaufgaben, geeignete Kandidaten zu finden und zu binden sowie für eine produktive Unternehmenskultur zu sorgen. Erfahren Sie, wie sich die Personalsuche, -auswahl und -entwicklung im IT-Systemhaus über mehrere Stellschrauben organisieren lässt.



10:45 Uhr –
11:15 Uhr

Wie führe ich ein erfolgreiches Systemhaus? Erfahrungen, Erfolge und Misserfolge aus 30 Jahren Schneider & Wulf

Christian Schneider – Schneider & Wulf

Die Herausforderungen ein modernes Systemhaus zu führen sind vielfältig. Geschäftsmodelle und Menschen ändern sich und damit die Basis des bisherigen Erfolgs. Christian Schneider beleuchtet mit seinem Praxisbericht elementare Herausforderungen, die sich auf dem Weg zum erfolgreichen Systemhaus stellen: Mit welchen Menschen möchte ich meinen Weg wie gehen? Mit welchen unternehmerischen Maßnahmen richte ich mein Unternehmen wohin gezielt aus? Schneider & Wulf ist eines der erfolgreichsten mittelständischen Systemhäuser und bekannt dafür, dass sich Neukunden und neue Mitarbeiter in großer Anzahl initiativ bewerben.



12:00 Uhr

Mittagspause

13:00 Uhr –
14:15 Uhr

Unternehmen und Unternehmer - gesundes Zusammenspiel

Michael Hollmann – Hollmann IT GmbH

Wie gelingt hier die Transformation hin zum optimalen Managed Services Provider? Welche Kundenspezialisierungen sind sinnvoll? Michael Hollmann erläutert wie Sie eine ideale Balance finden zwischen operativen Aufgaben und strategischer Ausrichtung. Viele Systemhäuser bieten Managed Services an sowie alle denkbaren Varianten von Service- und Betreuungsverträgen. Zusätzlich laufen Projekte und reaktive Servicedienstleistungen. Kunden wollen keine IT-Produkte kaufen, sondern Lösungen. Kunden wollen eigentlich auch keine Managed Services kaufen, sondern die Problemlösungen, die dahinterstehen. Wie Sie herausfinden, was Ihr Wunschkunde wirklich von Ihnen erwartet und wie Sie diese Lösungen schaffen, erläutert Michael Hollmann in seinem Vortrag.



14:30 Uhr –
16:00 Uhr

Technikerproduktivität im Managed Services Kontext

Henning Meyer – acmeo GmbH

Technikerproduktivität – eine der wichtigsten Kennzahlen der meisten Systemhäuser. Erhalten Sie praxisnahe Impulse zu zentralen Erfolgsfaktoren, optimalen Prozessabläufen, förderlichen Servicekonzepten und vermeidbaren Fehlern. Verändern Sie einige Stellschrauben in den Technikerprozessen und machen Sie Ihre Techniker zu aktiven Mitunternehmern.

