

Microsoft

Auf in neue Dimensionen

Deutsche Partnerkonferenz 2008

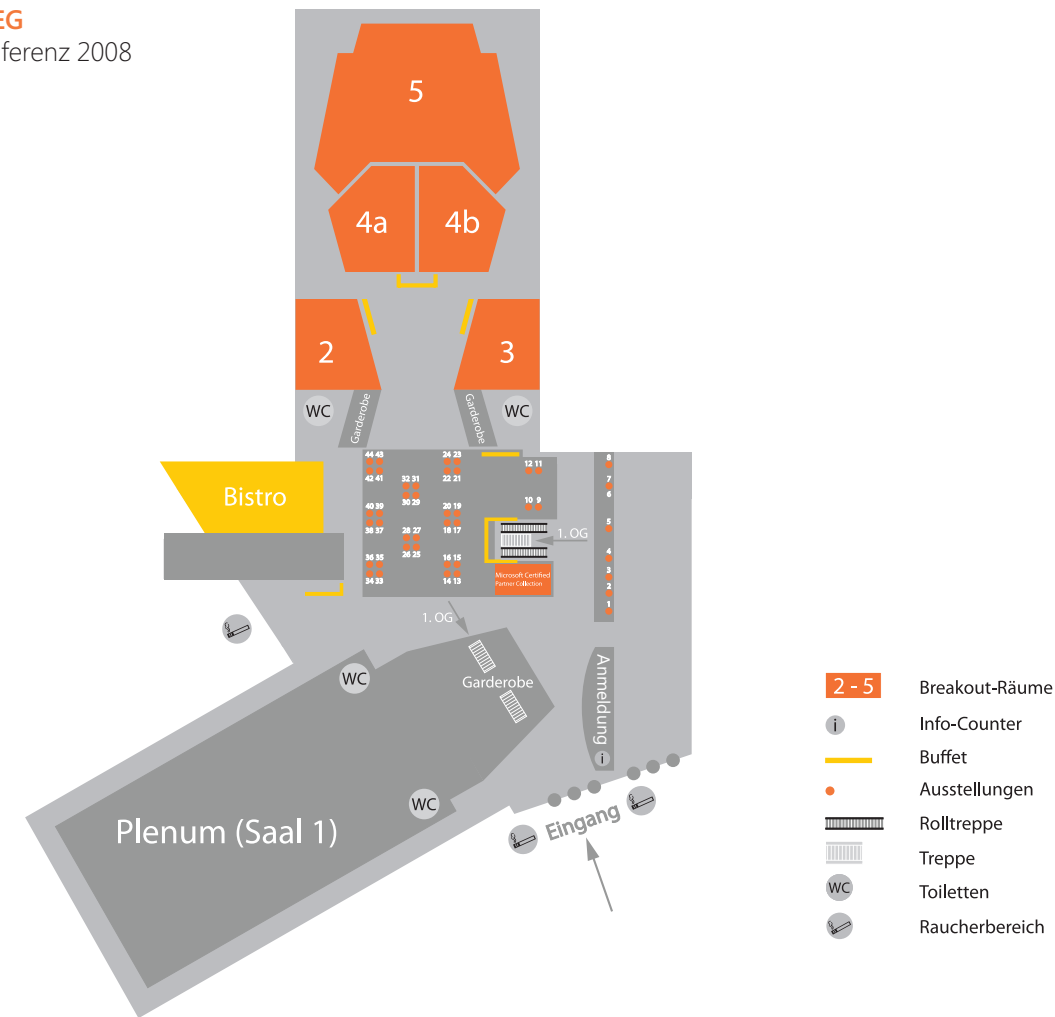
Gutschein und Fragebogen
INSIDE

Veranstaltungsinformationen

Microsoft | Partner Programm

RAUMÜBERSICHT EG

Deutsche Partnerkonferenz 2008

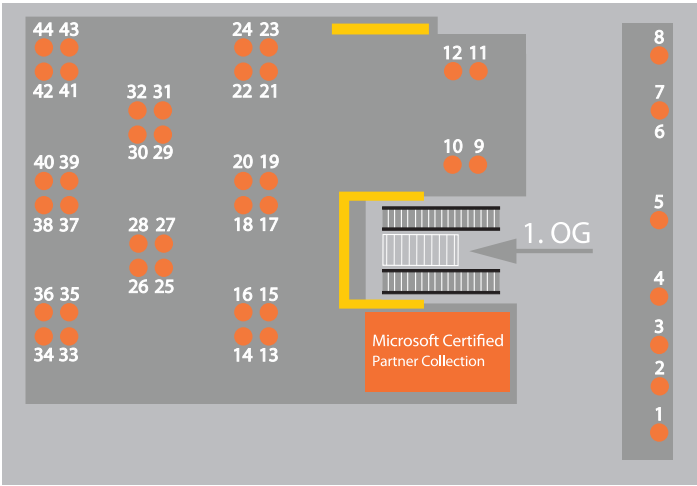


RAUMÜBERSICHT OG



AUSSTELLUNGEN AUF DER PARTNERKONFERENZ

- 1 Infingate AG
- 2 Actebis Peacock GmbH
- 3 INGRAM MICRO Distribution GmbH
- 4 Dialogic Deutschland GmbH
- 5 Hewlett Packard
- 6 FrontRange Solutions Deutschland GmbH
- 7 Microsoft Windows Mobile
- 8 Microsoft-Hardware
- 9 Microsoft Partner-Support
- 10 Enterprise Services
- 11 visionapp AG
- 12 T-Systems Business Services GmbH
- 13 MSEmploy und SmartStart
- 14 Microsoft-Partner-Programm
- 15 Microsoft Partner Marketing Center
- 16 Contoso
- 17 VISIONDATA business consult AG
- 18 Singhammer IT Consulting AG
- 19 IT IS AG
- 20 evidanza GmbH
- 21 Microsoft PSM – PartnerSalesManagement-System
- 22 Microsoft End-to-End Security
- 23 LWP GmbH
- 24 SecureGUARD GmbH
- 25 Microsoft Dynamics
- 26 Microsoft Dynamics
- 27 Microsoft Convergence
- 28 mbskp
- 29 Microsoft Windows Essential Server Solutions
- 30 Microsoft Servervirtualisierung und IT-Verwaltung
- 31 Microsoft SQL Server 2008
- 32 Microsoft Business Process Management
- 33 Microsoft Enterprise Project Management und Visio



- 34 Microsoft Information Worker Partner Readiness
- 35 Microsoft Online Services (BPOS)
- 36 Microsoft Unified Communications
- 37 OPTIMAL SYSTEMS
- 38 havedata GmbH
- 39 cobra computer's brainware GmbH
- 40 humanIT Software GmbH
- 41 Getronics (Deutschland) GmbH
- 42 SoftEd Systems GmbH
- 43 Global Knowledge Germany Training GmbH
- 44 Heimspiel

HERZLICH WILLKOMMEN!

Liebe Microsoft-Partner, liebe Gäste,

es herrscht Aufbruchstimmung bei Microsoft. Dies gilt ganz besonders für Deutschland. Das Motto unserer diesjährigen Partnerkonferenz, „Auf in neue Dimensionen“, ist daher mehr als ein plakativer Marketingslogan. Deutschland zählt für Microsoft zu den wichtigsten Wachstumsmärkten weltweit.

Deshalb investieren wir alleine in diesem Geschäftsjahr zusätzlich 35 Millionen Euro im Rahmen unseres auf drei Jahre angelegten Wachstumsplanes EnerGY. Damit werden nicht nur neue Positionen bei Microsoft geschaffen, mit denen wir beispielsweise die Partner- und Kundenbetreuung optimieren. Wir investieren gleichzeitig auch in Marketing und Partnerqualifikation. Unser Ziel lautet: Gemeinsam mit Ihnen unsere Marktchancen noch besser zu nutzen.

In zahlreichen Vorträgen und Workshops erhalten Sie aktuelle Informationen zu unserer Partnerstrategie, Vertriebs- und Marketingzielen aber auch über neue Produkte und Lösungsansätze als Antwort auf den Wettbewerb. Microsoft positioniert sich dabei zunehmend als lösungsorientierter Anbieter ganzheitlicher IT-Plattformen. Gestützt darauf und auf die Kompetenz unserer Partner, schaue ich mit großem Optimismus auf das neue Geschäftsjahr.

Ich wünsche Ihnen eine motivierende Partnerkonferenz, spannende Diskussionen und ausreichend Gelegenheit für persönliche Gespräche.

Ihr



Achim Berg



Achim Berg

Vorsitzender der Geschäftsführung
der Microsoft Deutschland GmbH

KURZBESCHREIBUNG

Interne Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)

7 Microsoft Windows Mobile

Ihr Büro jederzeit an jedem Ort: Erleben Sie unsere neuen Windows Mobile-Telefone und System Center Mobile Device Manager.

8 Microsoft-Hardware

Microsoft Hardware schafft die perfekte Verbindung zwischen Ihnen und Ihrem Computer. Lernen Sie die innovativen Peripherieprodukte kennen.

9 Microsoft Partner-Support

Wir bieten unseren Partnern Unterstützung in der Presalesphase sowie Beratung in der Projektphase an – und das direkt vor Ort.

10 Enterprise Services: Know-how-Transfer an Partner

Steigern Sie Ihre Effizienz und verkürzen Sie den Verkaufszyklus durch Enterprise Services Know-how-Transfer an Partner.

13 MSEmploy und SmartStart – Die Karriereplattform exklusiv für Microsoft-Partner

MSEmploy und das integrierte SmartStart-Traineeprogramm unterstützt Sie als Partner einfach und kostengünstig dabei, Spezialisten für Ihr Unternehmen zu finden.

14 Microsoft-Partner-Programm

Informieren Sie sich, wie Sie Ihre Microsoft-Partnerschaft optimal nutzen, um heute und in Zukunft erfolgreich am Markt zu agieren.

15 Microsoft Partner Marketing Center

Mit dem Partner Marketing Center machen wir Sie stark für die Kommunikation mit Ihren Kunden. Sie erhalten dort Materialien, Anregungen und individuelle Beratung.

16 Contoso, die virtuelle Musterfirma von Microsoft

Informieren Sie sich über die Contoso-Neuerungen: neue Contoso GmbH 2008, Contoso Klickfolgen, Online Contoso, Contoso GbR mit Entrepreneur.

21 Microsoft PSM – PartnerSalesManagement-System

Informieren Sie sich über unser neues PartnerSalesManagement System. Wir beantworten Ihre Fragen und stellen Informationsmaterial zur Verfügung.

22 Microsoft End-to-End Security

Wir führen IT-Sicherheit durchgängig vor: von der Authentifizierung über das Arbeiten im Internet bis zu Identitäten.

KURZBESCHREIBUNG

Interne Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)

25/26 Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics steht für integrierte, anpassungsfähige, leicht zu bedienende Unternehmenslösungen im Bereich ERP und CRM.

27 Microsoft Convergence/ Branchenlösungsprogramme und -zertifizierungen

Wir zeigen Ihnen die Branchenlösungsprogramme (Add-on, CfMD, SoftGuide) für Microsoft Dynamics und informieren Sie über die Convergence 2008.

29 Microsoft Windows Essential Server Solutions

Wir stellen Ihnen die neue Produktfamilie vor und informieren über Windows Small Business Server 2008 und Windows Essential Business Server 2008.

30 Servervirtualisierung und IT-Verwaltung

Informieren Sie sich über Servervirtualisierung und Systemmanagement. Lernen Sie den Mehrwert von Hyper-V und SystemCenter kennen.

31 Microsoft SQL Server 2008

Informieren Sie sich über SQL Server 2008 und treffen Sie Experten, die Ihre Fragen beantworten und mit einer Live-Demo detaillierte Einblicke geben.

32 Microsoft Business Process Management

Geschäftsprozessmanagement mit BizTalk und SharePoint Server: Erleben Sie anhand konkreter Beispiele die Möglichkeiten.

33 Microsoft Enterprise Project Management und Visio

Erhöhen Sie mit den SharePoint-basierten Enterprise-Lösungen für

Projektmanagement und Datenvisualisierung Ihre Umsätze.

34 Information Worker Partner Readiness

Informieren Sie sich über das umfassende Trainingsangebot der 2007 Microsoft Office System-Produktfamilie.

35 Microsoft Online Services (BPOS)

Wir stellen Ihnen die neuen Microsoft Online Services vor. Informieren Sie sich über Geschäftschancen mit SharePoint Online und Exchange Online.

36 Microsoft Unified Communications

Lernen Sie Office Communications Server 2007, Exchange Server 2007 und die neue Videokonferenzhardware Microsoft RoundTable kennen.

KURZBESCHREIBUNG

Externe Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)



1 Infinigate AG
Keltenring 7
82041 Oberhaching
Tel.: 089 890 48-300
www.infinigate.de

Infinigate AG ist neuer Value Added Distributor von Microsoft mit Fokus auf Forefront Security und Identity & Access.



3 INGRAM MICRO Distribution GmbH
Heisenbergbogen 3
85609 Dornach
Tel.: 089 42 08-0
www.ingrammicro.de

Lernen Sie unser License Solution Center kennen. Wir zeigen Ihnen unseren Lizenzkonfigurator und viele andere Tools und Möglichkeiten, die Ihnen Ihr Daily Business erleichtern sollen.



2 Actebis Peacock GmbH
Lange Wende 43
59494 Soest
Tel.: 02921 99 0
www.actebispeacock.de

Das Actebis Peacock Microsoft LSCC: ob Lizenz-Einsteiger oder -profi! Bei uns erhalten Sie das passende Training!



4 Dialogic Deutschland GmbH
Dornierstraße 6
71272 Renningen (b. Stuttgart)
Tel.: 089 21 89 888-66
www.dialogic.com/de

Getrennte Welten vereint – zuverlässige Anbindung für Unified Communications mit den Dialogic Media Gateways

KURZBESCHREIBUNG

Externe Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)



5 Hewlett Packard
Herrenberger Str. 140
71034 Böblingen
Tel: 0375 788 04 66
www.hp.com/de

HP – Frontline Partnership von HP/Microsoft, HP Utility Sourcing Services, aktuelle HP Server und Client Produkte – entdecken Sie mit uns neue Geschäftspotentiale!



11 visionapp AG
Helfmann-Park 2
65760 Eschborn
Tel.: 069 795 83-0
www.visionapp.de

visionapp ist ein führender Anbieter von Application Delivery-Lösungen. Das Unternehmen steht für professionelle Beratung, Technologien und Services, die das zentralisierte Bereitstellen von Anwendungen als Service reibungslos und effizient ermöglichen.



6 FrontRange Solutions Deutschland GmbH
Ohmstraße 4
85716 Unterschleißheim
Tel.: 089 318 830
www.frontrange.de

„Wir bieten Lösungen für ITSM, Voice, Client Lifecycle und CRM und betreuen weltweit mehr als 150 000 Kunden.“



12 T-Systems Business Services GmbH
Am Propsthof 49
53121 Bonn
Tel.: +49 175 586 81 10
www.t-systems.de

T-Systems stellt auf der Deutschen Partnerkonferenz das neue BusinessPartner-Programm vor.

KURZBESCHREIBUNG

Externe Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)



17 VISIONDATA
business consult AG
Flughafenstraße 52
22335 Hamburg
Tel.: 040 527 01-0
www.visiondata.de

- WEBSHOP für Microsoft Dynamics NAV
- E-PROCUREMENT für den Zentraleinkauf mit webbasierter Bedarfsanforderung



19 IT IS AG
Postfach 31 41
84037 Landshut
Tel.: 0871 93 34-0
www.itis.de

Führender Softwarehersteller für Integrationslösungen Microsoft Dynamics NAV für E-Commerce, Mobile Clients und SharePoint.



18 Singhammer IT Consulting AG
Geisenhausener Straße 11 a
81379 München
Tel.: 089 74 85 14-0
www.singhammer.com

SITE, die IT-Branchenlösung von Singhammer auf Basis von Microsoft Dynamics NAV für Systemhäuser, Softwarehäuser und Servicehäuser.



20 evidanza GmbH
Schikanederstraße 2a
93053 Regensburg
Tel.: 0941 78 49 44-51 oder -0
www.evidanza.de

Business Intelligence@Work BIS.Dynamics: komplett integriert in AX/CRM/NAV BIS.center: die Klammer um Microsoft BI

KURZBESCHREIBUNG

Externe Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)



23 LWP GmbH
Carl-Zeiss-Straße 5
76275 Ettlingen
Tel.: 07243 54 33-221
www.lwp.de

Gemalto .NET SmartCard: integrierte Lösung für Windows Vista/XP/Server 2008 zur digitalen Signatur und Authentifizierung



24 SecureGUARD GmbH
Wiener Straße 131
4020 Linz
Tel.: +43 732 60 14 40
www.secureguard.at

Führender Hersteller von Internet Security Appliances basierend auf ISA Server 2006 und IAG 2007



28 mbskp
www.mbskp.de

mbskp. Seit über 10 Jahren stellen mehr als 160 Experten Ihr Know How Microsoft Dynamics Partnern zur Verfügung.



37 OPTIMAL SYSTEMS
Gesellschaft für innovative Computertechnologien mbH
Cicerostaße 26
10709 Berlin
Tel.: 030 895 708-0
www.optimal-systems.de

Enterprise Content Management mit der OS|ECM-Software-Suite für digitale Archivierung, Dokumenten- und Workflowmanagement



38 haveldata GmbH
Robert-Koch-Straße 10
14727 Premnitz
Tel.: 03386 24 29 30
www.haveldata.de

NAPA3 Personalwirtschaft:

- Abrechnung
- Verwaltung
- Information/Dokumentation
- HR – Skills
- Archivierung (EASY)

KURZBESCHREIBUNG

Externe Ausstellung auf der Partnerkonferenz (siehe Plan/Legende Seite 4)



39 cobra
computer's brainware GmbH
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz
Tel.: 07531 81 01-0
www.cobra.de

Die cobra GmbH entwickelt seit 1985 erfolgreich professionelle Kontaktmanagement- und CRM-Lösungen für KMUs.



40 humanIT Software GmbH
Brühler Straße 9
53119 Bonn
Tel.: 0228 909 54-0
www.infozoom.com

InfoZoom, das ist Zoomtechnologie für Visual BI auf In-Memory Basis. Einfach integrierbar – auch in Ihre Microsoft-Lösung.



41 Getronics (Deutschland) GmbH
Am Prime-Parc 10-12
65479 Raunheim
Tel.: 06142 925-0
www.getronics.de

Future-Ready Workspace™ ist Getronics umfassendes Konzept zur Diskussion, Analyse, Entwicklung und Management Ihrer Microsoft-orientierten IT-Arbeitsplatzumgebung.



42 SoftEd Systems GmbH
Ostra-Allee 11
01067 Dresden
Tel.: 0351 86 77 00
www.softed.de

SoftEd Systems ist Microsoft Gold Certified Partner. Wir trainieren und beraten unsere Kunden zur IT-Infrastruktur und Softwareentwicklung und sind der Hersteller von Formularware.NET.



43 Global Knowledge Germany Training GmbH
Friedensallee 271
22763 Hamburg
Tel.: 040 89 96 70 55
www.globalknowledge.de

Global Knowledge – der größte europäische Microsoft-Trainingspartner – präsentiert sein Microsoft-Kursangebot: individuell abgestimmt, kompetent mit optimaler Kursdichte.



44 Heimspiel
www.heimspiel-training.de

Innovatives Trainingskonzept zur Qualifizierung von IT-Professionals. Spezielle Trainingsangebote für Microsoft-Partner.

Welcher Partnertyp sind Sie?

- 1 Certified Partner for Learning Solutions
- 2 Large Account Reseller-Partner
- 3 EPG allgemein
- 4 EPG Government
- 5 EPG Health
- 6 EPG Financial Services Industry
- 7 Hosting-Partner
- 8 Independent Software Vendor-Partner
- 9 Microsoft Business Solutions-Partner
- 10 SAM-Partner
- 11 Security Solutions-Kompetenzpartner
- 12 Solutions-/Reseller-Partner
- 13 Distributionspartner

AGENDA TAG I

09. September 2008

Zeit	Thema	Referent
8:30–9:30	Anmeldung	
9:30–11:00	Keynote Auf in neue Dimensionen – die Microsoft-Partnerstrategie für die nächsten Jahre	Achim Berg, Robert Helgerth, Marcel Schneider, Ralph Haupter
11:00–11:30	Pause	
11:30–12:30	Partnertypspezifische Breakout Session 1	
12:30–14:30	Mittagspause und Ausstellung	
14:30–15:15	Partnertypspezifische Breakout Session 2	
15:15–15:45	Pause	
15:45–16:30	Partnertypspezifische Breakout Session 3	
16:30–17:00	Pause	
17:00–18:00	Externe Keynote Fit forever	Dr. Michael Spitzbart
18:00–19:30	Ende/Pause	
19:30–02:00	Abendveranstaltung	

TAG I

09. September 2008

Agenda

Veranstaltungsinformationen

KEYNOTES

TAG I, 9:30–10:30 Uhr

Auf in neue Dimensionen – die Microsoft-Partnerstrategie für die nächsten Jahre

Referent:

Achim Berg, Ralph Haupter, Marcel Schneider, Robert Helgerth

Raum: Plenum

Vortragsnr.: 1000

In dieser Keynote informieren wir Sie über die Partnerstrategie der Microsoft Deutschland GmbH für die nächsten Jahre. Sie erhalten einen strategischen Ausblick auf folgende Themen: Microsoft-Partner-Programm, Marketing und Vertrieb, die Profitabilität unserer Partner und den Bekanntheitsgrad der Partner bei Kunden sowie die interne Organisation bei Microsoft.



Ralph Haupter

Business & Marketing Officer
Microsoft Deutschland GmbH



Robert Helgerth

Direktor Mittelstand & Partner,
Microsoft Deutschland GmbH



Achim Berg

Vorsitzender der Geschäftsführung
der Microsoft Deutschland GmbH



Marcel Schneider

Geschäftsführer Großkunden & Partner,
Microsoft Deutschland GmbH

KEYNOTES

TAG I, 09. September 2008, 17.00–18.00 Uhr

Fit forever

Referent:

Dr. Michael Spitzbart

Raum: Plenum Vortragsnr.: 1001

Ausreichend Bewegung, ausgewogene Ernährung und mentales Training sind die Grundbausteine für Leistungsfähigkeit und Kreativität. Der Mediziner und Erfolgsautor Michael Spitzbart erklärt, wie durch wirkungsvolle Fitnesstechniken körperliches und geistiges Wohlbefinden erlangt werden kann.



Dr. Michael Spitzbart

AGENDA

Tag I, 09. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
8:30–9:30	Anmeldung				alle
9:30–11:00	Keynote Auf in neue Dimensionen – die Microsoft Partnerstrategie für die nächsten Jahre	16	Achim Berg, Robert Helgerth, Marcel Schneider, Ralph Haupter	Plenum	alle
11:00–11:30	Pause				
11:30–12:30	Partnertypspezifische Breakout Session 1				
	» Geschäftsjahr 2009: Ziele und Geschäftspotenzial im Software Asset Management	24	Julia Zinser, Sven Graf	21 b	 10 *
	» Software plus Services – die Geschäftschance	24	Christian Nern, Ulrich Flamm	21 a	
	» Geschäftsjahr 2009: Chancen und Perspektiven für Softwarehersteller in Partnerschaft mit Microsoft	24	Jan Zimmermann	14 a	
	» Microsoft-Infrastrukturoptimierung	25	Joerg Jasper, Stefan Lindemann	05	
	» Microsoft-IT-Sicherheitsstrategie und Compliance – ein ganzheitlicher Ansatz für Informations- sicherheitslösungen und das Management der IT-Sicherheitsplattform	25	Michael Kranawetter	11 b	

* nur mit Einladung

AGENDA

Tag I, 09. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
11:30–12:30	» Geschäftsjahr 2009: Die Microsoft Dynamics- Strategie – gemeinsam haben wir's drauf	25	Jochen Wießler	13 b	
	» Die Partnerstrategie in der Enterprise Partner Group	26	Lars Lippert, Astrid Wildgruber	12 b	
	» „Knowledge Driven Health“ – die weltweite Microsoft-Vision und -Strategie für den Gesundheitssektor	26	Bettina Zielke, Elizabeth Bielby, Jens Dommel	11 a	
	» Select Plus	26	Claudia Fischer	04 b	 
	» Die Microsoft-Strategie für die öffentliche Verwaltung – sicher, integriert und betriebswirtschaftlich orientiert	27	Guido Rost	12 a	
	» Wachstumspotenzial auf dem IT-Trainingsmarkt	27	Johannes Förner	04 a	
12:30–14:30	Mittagspause und Ausstellung				
14:30–15:15	Partnertypspezifische Breakout Session 2				
	» Produktneuheiten - Verkaufschancen für ISVs	30	Jan Zimmermann	14 a	
	» Die neuen ERP-Releases von Microsoft Dynamics	30	Achim Ramesohl, Hal Howard	13 b	

AGENDA

Tag I, 09. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
14:30–15:15	- Managing Forefront – die „Stirling-Show“ - CRM – Potenzial und Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2009 - Projekt-Portfoliomanagement für die Chefetage - Erfahrungsaustausch mit SAM-Partnern anhand aktueller Fallbeispiele - Ergebnisse der Microsoft-Analyse über Systemintegratoren - Business-Intelligence im Gesundheitssektor – das gemeinsame Potenzial nutzen - Der moderne Verwaltungsarbeitsplatz (MVA) – Status quo, Roadmap und Geschäftspotenzial - Messaging und Collaboration als Hosting-Lösung - LAR-Strategie im Geschäftsjahr 2009	30	Daniel Melanchthon, Volkan Yilmaz	11 b	11
		31	Bernd Lenz	13 a	9
		31	Florian Mueller, Astrid Wildgruber	12 b	3
		31	Julia Zinser, Sven Graf	21 b	10 *
		32	Stefan Schäfer, Ralf Streit	05	12
		32	Bettina Zielke, Markus Thomanek	11 a	5
		32	Guido Rost	12 a	4
		33	Norman Scharpff, Christian Nern	21 a	7
		33	Thorsten Schwecke	04 b	2

15:15–15:45

Pause

* nur mit Einladung

AGENDA

Tag I, 09. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
15:45–16:30	Partnertypspezifische Breakout Session 3 - Neue Serverprodukte, vorgestellt für LARs und Distributoren - ISV-Partner und Hosting - Der Banken- und Versicherungsmarkt in Deutschland aus Sicht von Microsoft. Marktpotenziale und Vermarktungsansätze. - Partner 2009 Ready for take off - Innovationsmanagement mit der Microsoft Enterprise Project Management-Lösung - Unsere neuen Richtlinien im Bereich Software Asset Management: Workshop zu SAM Optimization Model und Lizenzbilanz - Software plus Services aus Sicht von Systemintegratoren - BizTalk Server mit dem HL7-Standard als Basis für IT-Prozesse im Gesundheitssektor	36	Tobias Schmidt, Jochen Katz, Anna Fetzer, Sinja Rodatz	04 b	2 13
		36	Thomas Maslin-Geh	14 a	8
		36	Stephan Dohmen	11 b	6
		37	Guido Günster	13 b	9
		37	Klaus Schmidt, Astrid Wildgruber	12 b	3
		37	Julia Zinser, Sven Graf	21 b	10 *
		38	Stefan Schäfer, Christian Nern	05	12
		38	Bettina Zielke, Jens Gerecke	11 a	5

* nur mit Einladung

AGENDA
Tag I, 09. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
15:45–16:30	» Citizen Service Platform – die Plattform für gemeinsame Erfolge	38	Petra Krickl, Harald Bruening	12 a	4
	» Wachstumsmöglichkeiten durch CRM-Hosting	39	Georg Janko, Patrick Pando	21 a	7
16:30–17:00	Pause				
17:00–18:00	Externe Keynote Fit forever	17	Dr. Michael Spitzbart	Plenum	alle
18:00–19:30	Ende/Pause				
19:30–02:00	Abendveranstaltung				

TAG I
09. September 2008
Breakout Session 1
11.30–12.30 Uhr

Tag I
Breakout
1

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 1 (11.30–12.30 Uhr)

10 *

Geschäftsjahr 2009:
Ziele und Geschäftspotenzial
im Software Asset Management

Referent:
Julia Zinser,
Sven Graf

Raum : 21 b

Vortragsnr.: 0001

Welche Veränderungen erwarten
Sie in puncto SAM im neuen
Geschäftsjahr?
Wo sehen wir Potenzial für Sie?
Wie unterstützen wir Sie?
Und was erwarten wir von Ihnen für
eine erfolgreiche Zusammenarbeit?

7

Software plus Services
– die Geschäftschance

Referent:
Christian Nern,
Ulrich Flamm

Raum: 21 a

Vortragsnr.: 0002

Was ist Software plus Services?
Welches Geschäftspotenzial ist
damit verbunden?
Welche Geschäftsmodelle gibt es?
Wie können Sie mit anderen
Partnern zusammenarbeiten?
Wie unterstützt Microsoft interes-
sierte Partner?
All diese Fragen beantwortet Ihnen
der Vortrag.

8

Geschäftsjahr 2009: Chancen und
Perspektiven für Softwareherstel-
ler in Partnerschaft mit Microsoft

Referent:
Jan Zimmermann

Raum: 14 a

Vortragsnr.: 0003

Wir stellen Ihnen alle für ISVs
relevanten Marktthemen und
Aktionen im Microsoft-Geschäfts-
jahr 2009 vor.
Des Weiteren geben wir Ihnen
einen Überblick über geplante
Kampagnen und neue gemeinsame
Projekte.

* nur mit Einladung

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 1 (11.30–12.30 Uhr)

12

**Microsoft-
Infrastrukturoptimierung**

Referent:
Joerg Jasper,
Stefan Lindemann

Raum: 05

Vortragsnr.: 0004

Infrastrukturoptimierung ist für viele
Partner mittlerweile ein hilfreiches
Vertriebswerkzeug, das von der
reinen Produktargumentation hin
zu einem übergreifenden Lösungs-
ansatz führt.
Dieser Vortrag fasst Tipps und
Tricks sowohl für den Einstieg als
auch für die Weiterentwicklung
zusammen.

11

**Microsoft-IT-Sicherheitsstrategie
und Compliance** – ein ganzheit-
licher Ansatz für Informations-
sicherheitslösungen

Referent:
Michael Kranawetter

Raum: 11 b

Vortragsnr.: 0110

Informationssicherheit und
Compliance sind nicht nur eine
technologische Herausforderung,
alle Komponenten benötigen
adäquate Aufmerksamkeit.
Doch um welche Komponenten
geht es, was ist adäquat und wie
genau stellt man fest, ob man
aufmerksam genug ist?

9

Geschäftsjahr 2009:
Die Microsoft Dynamics-Strategie
– gemeinsam haben wir's drauf

Referent:
Jochen Wießler

Raum: 13 b

Vortragsnr.: 0006

Dieser Vortrag gibt einen Überblick
über die Dynamics-Strategie im
neuen Geschäftsjahr, geplante
Schwerpunkte, Veränderungen,
Erwartungen, Interaktionen und das
Unterstützungsangebot seitens
Microsoft.

Tag I

Breakout
1

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 1 (11.30–12.30 Uhr)

3

Die Partnerstrategie in der Enterprise Partner Group

Referent:

Lars Lippert,
Astrid Wildgruber

Raum: 12 b

Vortragsnr.: 0007

Im Rahmen dieses Vortrags stellen wir Ihnen die Partnerstrategie der Enterprise Partner Group (EPG) bei der Microsoft Deutschland GmbH vor.

Im Vordergrund stehen die Wachstumsthemen, die effiziente Einbindung der Partner in die Account-Teams und die Zusammenarbeit mit den Lösungsspezialisten und den Partner-Account-Managern.

5

„Knowledge Driven Health“ – die weltweite Microsoft-Vision und -Strategie für den Gesundheitssektor

Referent:

Bettina Zielke, Elizabeth Bielby,
Jens Dommel

Raum: 11 a

Vortragsnr.: 0008

Thementag Gesundheitssektor, „Knowledge Driven Health“, Teil 1. Weltweit ist der Gesundheitssektor ein wichtiges, strategisches Schwerpunktthema von Microsoft. In unserem Vortrag stellen wir Ihnen die globale Vision und Strategie von Microsoft für diesen Sektor vor. Sie erhalten einen Überblick über Lösungen und Materialien, die Sie dabei unterstützen können, Ihren Geschäftserfolg zu steigern. Dieser Vortrag wird teilweise auf Englisch gehalten.

2

10

Select Plus

Referent:

Claudia Fischer

Raum: 04 b

Vortragsnr.: 0009

Mit dem Lizenzprogramm Select Plus führt Microsoft eine neue Beschaffungsinfrastruktur ein. Das erleichtert nicht nur das Software Asset Management, sondern erhöht auch die Kapitalrendite (ROI – Return on Investment). In diesem Vortrag vergleichen wir das neue Select Plus mit den klassischen Volumenlizenzprogrammen und zeigen Ihnen, welche Chancen sich Ihnen mit der Einführung von Select Plus eröffnen.

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 1 (11.30–12.30 Uhr)

4

Die Microsoft-Strategie für die öffentliche Verwaltung – sicher, integriert und betriebs- wirtschaftlich orientiert

Referent:

Guido Rost

Raum: 12 a

Vortragsnr.: 0010

Thementag öffentliche Verwaltung, Teil 1. Erfahren Sie, welche Schwerpunkte Microsoft für die öffentliche Verwaltung setzt und wie wir den Markt auf Kommunal-, Landes- und Bundesebene ansprechen. Wir stellen Ihnen außerdem die zentralen horizontalen Themen vor und erläutern, wie auch neue Partner vom Government Open License-Programm (GOLP) profitieren.

1

Wachstumspotenzial auf dem IT-Trainingsmarkt

Referent:

Johannes Förner

Raum: 04 a

Vortragsnr.: 0011

Wir erläutern, wie sich der IT-Trainingsmarkt aus Sicht von Microsoft entwickelt. Außerdem stellen wir Ihnen die Marketing- und Vertriebsunterstützung vor, die wir Partnern mit der Kompetenz Learning Solutions im neuen Geschäftsjahr bieten.

Tag I

Breakout
1

ANZEIGE

Wir unterstützen Sie auf dem Weg zum Erfolg. Mehr technischer Support durch Microsoft-Experten!

Das große Angebot an Microsoft-Supportlösungen wächst weiter:

Um Sie als Partner noch gezielter zu unterstützen, hat Microsoft seine Supportangebote um zusätzliche deutschsprachige Newsgroups erweitert.

Die moderierten Newsgroups bieten Ihnen als Partner exklusiven Support durch Microsoft-Experten, die Ihnen alle Fragen innerhalb weniger Stunden beantworten. Folgende deutschsprachigen Newsgroups stehen Ihnen zur Verfügung:

- **Windows Vista Breakfix** für alle Partner mit vier Stunden Reaktionszeit
- **Windows Vista Presales** für alle Partner mit acht Stunden Reaktionszeit
- **Newsgroups für Small Business Specialist Partner** mit vier Stunden Reaktionszeit
- **Newsgroups für Microsoft-ISV- und Weblösungspartner** mit acht Stunden Reaktionszeit
- **Newsgroup für Action Pack-Abonnenten** mit acht Stunden Reaktionszeit
- **Presales-Support** für Gold Certified Partner und Certified Partner mit acht Stunden Reaktionszeit.

Einen Überblick zu den Newsgroups und weitere Informationen finden Sie unter
<https://partner.microsoft.com/germany/supportsecurity/technicalsupport/onlinesupport/newsgroups>.

TAG I

09. September 2008

Breakout Session 2

14.30–15.15 Uhr

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag I
Breakout
2

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 2 (14.30–15.15 Uhr)

8

Produktneuheiten
– Verkaufschancen für ISVs

Referent:
Jan Zimmermann

Raum: 14 a **Vortragsnr.:** 0020

Der Vortrag liefert Neuheiten über Exchange Server, Office Communication, Windows Vista, SQL Server und CRM; er nennt die Einsatzmöglichkeiten der neuen Microsoft-Produkte für ISVs sowie den dadurch entstehenden Mehrwert und die Umsatzchancen für ihre Lösung.

9

Die neuen ERP-Releases von Microsoft Dynamics

Referent:
Achim Ramesohl,
Hal Howard

Raum: 13 b **Vortragsnr.:** 0022

Der Leiter der Entwicklungsabteilung von Microsoft Dynamics-ERP-Produkten, Hal Howard, erläutert die Dynamics-Strategie und fasst den ERP-Launch der Produkte Microsoft Dynamics AX 2009 und Microsoft Dynamics NAV 2009 zusammen. Dieser Vortrag wird zum großen Teil auf Englisch gehalten.

11

Managing Forefront
– die „Stirling-Show“

Referent:
Daniel Melanchthon,
Volkan Yilmaz

Raum: 11 b **Vortragsnr.:** 0023

Stirling ist die künftige zentrale Managementkonsole für die Security-Produkte der Forefront-Familie. Wie auf der diesjährigen RSA Conference in San Francisco angekündigt, bildet „Stirling“ einen entscheidenden Bestandteil der Strategie für Geschäftskunden. Künftig werden damit Forefront-Serveranwendungen für Exchange und SharePoint ebenso verwaltet wie die Forefront-Edge-Produkte.

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 2 (14.30–15.15 Uhr)

9

CRM – Potenzial und Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2009

Referent:
Bernd Lenz

Raum: 13 a **Vortragsnr.:** 0025

Der Vortrag richtet sich an CRM-Partner, ISVs und Systemintegratoren, die Dynamics CRM im gehobenen Mittelstand und im Umfeld von Großunternehmen vertreiben möchten. Wir zeigen das Potenzial und die Wachstumsprognosen für diese Segmente auf. Zudem erläutern wir die Anforderungen an Partner, die mit uns zusammenarbeiten möchten, und wir stellen Ihnen erfolgreiche Hosting-Modelle vor.

3

Projekt-Portfoliomanagement für die Chefetage

Referent:
Florian Mueller,
Astrid Wildgruber

Raum: 12 b **Vortragsnr.:** 0026

Mit der Erweiterung der EPM-Lösung um das strategische Projekt-Portfoliomanagement erhalten unsere Partner neue Möglichkeiten, Kunden auf der höchsten Entscheidungsebene anzusprechen. Die Durchgängigkeit der Lösung bis in die operative Umsetzung und die Bewertung von Projektportfolios eröffnen zudem vielfältige Chancen auf Umsatzsteigerungen durch Beratung und Implementierung.

10 *

Erfahrungsaustausch mit SAM-Partnern anhand aktueller Fallbeispiele

Referent:
Julia Zinser,
Sven Graf

Raum: 21 b **Vortragsnr.:** 0027

Gerade im SAM-Bereich profitieren Partner von den Praxiskenntnissen anderer SAM-Partner. Daher berichten SAM-Partner auf Basis folgender Themen aus ihrem Erfahrungsschatz: SAM-Optimierungsmodell (SOM), Lizenzbilanz und SAM-Zertifikat. Nutzen Sie die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.

* nur mit Einladung

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 2 (14.30–15.15 Uhr)

12

Ergebnisse der Microsoft-Analyse über Systemintegratoren

Referent:
Stefan Schäfer,
Ralf Streit

Raum: 05

Vortragsnr.: 0028

Mit unseren Systemintegrationspartnern starteten wir im vergangenen Geschäftsjahr ein Analyseprojekt. Gemeinsam wollten wir die Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeit von Microsoft mit Systemintegratoren herausarbeiten und Handlungsoptionen zur Optimierung aufzeigen. Auf dieser Veranstaltung möchten wir den Unternehmen, die an der Analyse teilgenommen haben, die Ergebnisse vorstellen.

5

Business-Intelligence im Gesundheitssektor – das gemeinsame Potenzial nutzen!

Referent:
Bettina Zielke,
Markus Thomanek

Raum: 11 a

Vortragsnr.: 0029

Thementag Gesundheitssektor: "Knowledge Driven Health", Teil 2. Unsere Business-Intelligence-Angebote bieten auf jeder Unternehmensebene einen integrierten, fundierten Überblick über medizinische wie wirtschaftliche Geschäftsdaten, um tägliche Abläufe zu unterstützen und Entscheidungen zu begründen. Anhand von Demonstrationen zeigen wir Ihnen neues Umsatzpotenzial.

4

Der moderne Verwaltungsarbeitsplatz (MVA) – Status quo, Roadmap und Geschäftspotenzial

Referent:
Guido Rost

Raum: 12 a

Vortragsnr.: 0030

Thementag öffentliche Verwaltung, Teil 2. Der moderne Verwaltungsarbeitsplatz (MVA) ist unsere Antwort auf die Verwaltungsmodernisierung in Deutschland. Wir zeigen Ihnen den aktuellen Stand der Entwicklung, erklären anhand von Kundenbeispielen Einsatzgebiete und stellen Partnerpotenzial auch für horizontale Komponenten dar.

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 2 (14.30–15.15 Uhr)

7

Messaging und Collaboration als Hosting-Lösung

Referent:
Norman Scharpff,
Christian Nern

Raum: 21 a

Vortragsnr.: 0031

28 Prozent unserer Unternehmenskunden in Deutschland planen bereits Hosting- bzw. SaaS-Projekte oder sind daran interessiert. Mailserver, Workflowlösungen oder Portale zählen dabei zu den favorisierten Szenarien. Im Vortrag zeigen wir Ihnen, wie Sie als Partner solche Lösungen aufbauen oder auch mit bestehenden Partnern im Rahmen eines Kooperationsmodells gemeinsam arbeiten. Des Weiteren erfahren Sie, wie wir Hosting- und SaaS-Partner künftig unterstützen.

2

LAR-Strategie im Geschäftsjahr 2009

Referent:
Thorsten Schwewe

Raum: 04 b

Vortragsnr.: 0035

Zu Beginn des neuen Geschäftsjahres von Microsoft möchten wir Sie über die Ziele und Schwerpunkte der nächsten zwölf Monate informieren. Darüber hinaus möchten wir mit Ihnen eine engere Zusammenarbeit mit unseren Endkunden-Account Managern aus der SMS&P (LOMs) und deren Herausforderungen diskutieren.

ANZEIGE

Lernen Sie alles über das Thema Hosting und legen Sie Ihre MCP-Prüfung im Bereich Hosting Solutions ab.

Als besonderen Anreiz erstatten wir allen Teilnehmern die kompletten Examens- sowie Trainingsgebühren (Vorbereitungstraining zum Examen; PLC-Kürzel: 9WK59). Voraussetzung hierfür ist zum einen das Ablegen Ihrer Prüfungen (70-501) bis Ende Dezember 2008 zum anderen das Erreichen der Hosting Solutions Kompetenz bis Ende Januar 2009.

Senden Sie uns Ihre zwei erforderlichen Zertifikate über das Examen 70-501, einfach per Fax an 02041-56728-88 oder per E-Mail an microsoft@partner-marketing-center.com. Wir erstatten Ihnen dann umgehend die Gebühren.

Zusätzlich bekommen die ersten zehn neuen Hosting-Partner, die diese Kompetenz bis Ende Januar 2009 erreicht haben, einen Presales-Consultant für einen Tag kostenlos zur Verfügung gestellt (Wert circa 1 100 €)! Nutzen Sie diese Chance! Sie können den Consultant zum Beispiel für Ihre Projekte oder als Speaker bei Ihrer Veranstaltung zur Unterstützung einsetzen.

Wir freuen uns, Sie bald als neuen Hosting-Partner begrüßen zu dürfen.

Detailliertere Informationen sowie die Anforderungen zur Kompetenz Hosting Solutions erhalten Sie unter <https://partner.microsoft.com/germany/program/competencies/mspphostingsolutions>.

Bei weiteren Fragen stehen wir Ihnen natürlich gerne zur Verfügung.

TAG I

09. September 2008

Breakout Session 3

15.45–16.30 Uhr

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag I
Breakout
3

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 3 (15.45–16.30 Uhr)

2 13

Neue Serverprodukte, vorgestellt für LARs und Distributoren

Referent:

Tobias Schmidt, Jochen Katz,
Anna Fetzer, Sinja Rodatz

Raum: 04 b

Vortragsnr.: 0024

Der Vortrag gibt einen vertriebsfokussierten Überblick über alle neuen Serverprodukte: SQL Server 2008, Biz Talk Server 2006 R2, Windows Essential Server Solutions (Small Business Server 2008 und Essential Business Server 2008) sowie Hyper-V und System Center Virtual Machine Manager 2008.

8

ISV-Partner und Hosting

Referent:

Thomas Maslin-Geh

Raum: 14 a

Vortragsnr.: 0040

SaaS und Hosting sind die Wachstumsthemen in Bezug auf Unternehmenskunden. Das Marktpotenzial in Deutschland ist groß: 28 Prozent unserer Unternehmenskunden in Deutschland planen bereits Hosting- bzw. SaaS-Projekte oder sind hochinteressiert. Mit diesem Vortrag möchten wir Ihnen die Geschäftschancen insbesondere für ISVs aufzeigen. Sie erfahren außerdem, wie Sie mit anderen Partnern zusammenarbeiten und wie Microsoft Sie unterstützt.

6

Der Banken- und Versicherungsmarkt in Deutschland aus Sicht von Microsoft. Marktpotenzial und Vermarktungsansätze

Referent:

Stephan Dohmen

Raum: 11 b

Vortragsnr.: 0041

Dieser Vortrag richtet sich an Partner, die Lösungen für Banken und Versicherungen entwickeln. Wir geben Ihnen einen Einblick in unseren Geschäftsbereich Banken und Versicherungen, erläutern, welchen Herausforderungen wir uns stellen und welches Potenzial wir auf diesem Gebiet sehen. Dabei orientieren wir uns an fünf Schwerpunktthemen, zu denen wir, gemeinsam mit Ihnen, Lösungsszenarien entwickeln und vermarkten wollen.

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 3 (15.45–16.30 Uhr)

9

Partner 2009 Ready for take off

Referent:

Guido Günster

Raum: 13 b

Vortragsnr.: 0043

In diesem Vortrag zeigen wir Ihnen weitere Chancen einer Zusammenarbeit mit dem Dynamics-Vertriebsbereich und geben Ihnen Empfehlungen zur Ausrichtung für das Geschäftsjahr 2009.

3

Innovationsmanagement mit der Microsoft Enterprise Project Management-Lösung

Referent:

Klaus Schmidt,
Astrid Wildgruber

Raum: 12 b

Vortragsnr.: 0044

Microsoft Enterprise Project Management hilft heute bei der strategischen Innovationsbetrachtung, Investitionsauswahl und der operativen Umsetzung in Projekte. Unterstützt durch einen Workflow mit Genehmigungsprozessen, stellen wir mit EPM den unternehmensweiten Ablauf von der Innovationsidee bis zum operativen Abschluss unter Zuhilfenahme einer integrierten Systemlösung dar.

10 *

Unsere neuen Richtlinien im Bereich Software Asset Management: Workshop zu SAM Optimierung Model und Lizenzbilanz

Referent:

Julia Zinser,
Sven Graf

Raum: 21 b

Vortragsnr.: 0045

Das SAM-Optimierungsmodell (SOM) dient dazu, dem Kunden nach der Einstufung seines SAM-Reifegrads die Möglichkeit aufzuzeigen, wie sich ein kontinuierliches Software Asset Management implementieren lässt und welche Vorteile sich daraus für das Unternehmen ergeben. In diesem Workshop haben Sie die Möglichkeit, sich erstmals mit den Details vertraut zu machen.

* nur mit Einladung

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 3 (15.45–16.30 Uhr)

12

Software plus Services aus Sicht von Systemintegratoren

Referent:

Stefan Schäfer,
Christian Nern

Raum: 05

Vortragsnr.: 0046

Mit Microsoft Online und den HP-Hosting-Angeboten für Partner können Systemintegratoren Software plus Service-Lösungen bei Ihren Kunden positionieren und verkaufen. Dieser Vortrag gibt einen Überblick über die aktuell verfügbaren Onlineserviceangebote. Darüber hinaus besprechen wir konkrete Projekte anhand von Kundenanforderungen und bewährten Vorgehensweisen.

5

BizTalk Server mit dem HL7-Standard als Basis für IT-Prozesse im Gesundheitssektor

Referent:

Bettina Zielke,
Jens Gerecke

Raum: 11 a

Vortragsnr.: 0047

Thementag Gesundheitssektor, "Knowledge Driven Health", Teil 3. Wir zeigen Ihnen, wie Sie 2007 Microsoft Office System und den offenen Dokumentstandard OOXML in Verbindung mit SAP-Lösungen als Plattform für Prozesse im Gesundheitsbereich nutzen können. BizTalk Server 2006 R2 bildet hierbei die Datendrehscheibe für den Nachrichtentransport auf Basis des HL7-Standards.

4

Citizen Service Platform – Plattform für gemeinsame Erfolge

Referent:

Petra Krickl,
Harald Bruening

Raum: 12 a

Vortragsnr.: 0048

Thementag öffentliche Verwaltung, Teil 3. Citizen Service Platform (CSP) bildet den technologischen Kern des modernen Verwaltungsarbeitsplatzes (MVA) und ist die Basis für Partner-Lösungen. Wir geben einen Überblick der bereits umgesetzten Lösungen sowie der noch zu erschließenden Bereiche.

Tag I, 09. September 2008

Breakout Session 3 (15.45–16.30 Uhr)

7

Wachstumsmöglichkeiten durch CRM-Hosting

Referent:

Georg Janko,
Patrick Pando

Raum: 21 a

Vortragsnr.: 0050

Laut aktuellen SaaS-Studien interessieren sich 40 Prozent der Unternehmenskunden aus dem deutschen Mittelstand für eine CRM-Lösung. Eine Chance, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten. Lernen Sie die wichtigsten Erfolgsfaktoren im CRM-Hosting-Umfeld kennen und informieren Sie sich über das Service Provider Induction Programm, mit dem Microsoft Sie zum Erfolg führt. Dieser Vortrag wird auf Englisch gehalten.

AGENDA TAG II

10. September 2008

Zeit	Thema	Referent
9:30–10:15	Keynote Microsoft Partner Strategy (englisch)	Allison Watson
10:15–10:30	Pause	
10:30–11:15	Partnertypspezifische Breakout Session 1	
11:15–11:30	Pause	
11:30–12:15	Partnertypspezifische Breakout Session 2	
12:15–13:45	Mittagspause und Ausstellung	
13:45–14:30	Partnertypspezifische Breakout Session 3	
14:30–14:45	Pause	
14:45–15:30	Partnertypspezifische Breakout Session 4	
15:30–16:00	Pause	
16:00–17:00	Externe Keynote Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn	Klaus-J. Fink
17:00–17:15	Verabschiedung	
17:15	Ende	



KEYNOTES

TAG II, 10. September 2008, 9.30–10.15 Uhr

Allison Watson will share the company's vision and the unparalleled opportunities that can help drive your business into the future.

Referent:

Allison Watson

Raum: Plenum

Vortragsnr.: 1002

As head of the Worldwide Partner Group at Microsoft, Allison Watson leads a global team of 5 000 Microsoft employees and is responsible for Microsoft's worldwide strategy for more than 640 000 independently owned-and-operated partner companies. These companies resell and provide services on Microsoft technologies for 43 million customers, ranging from the smallest entrepreneurs to the largest global enterprises. Watson leads strategy for and delivers cross-company commitment to Microsoft's partners of all types, including independent software vendors, value-added resellers, resellers, distributors and system integrators serving business customers across all geographies and products.

Nutzen Sie die Möglichkeit, Allison Watson zum ersten Mal in Deutschland auf der Deutschen Partnerkonferenz in einer Keynote zu erleben.

Beachten Sie bitte: Dieser Vortrag wird auf Englisch gehalten.



Allison Watson
Corporate Vice President,
Worldwide Partner Group

KEYNOTES

TAG II, 10. September 2008, 16.00–17.00 Uhr

Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn

Referent:

Klaus J. Fink

Raum: Plenum

Vortragsnr.: 1003

Was bedeutet Verkauf? Unterscheidung zwischen Verkaufen – Beraten – Verteilen? Welche Anforderungen werden an die Persönlichkeit des Verkäufers gestellt? Der Umgang mit dem Kunden-NEIN. Worin unterscheiden sich Top-Verkäufer von mittelmäßigen Verkäufern? Die Identifikation mit Produkt, Unternehmen und Tätigkeit. Strategien zur erfolgreichen Neukundengewinnung. Das Gesetz der Zahl – die Quote gewinnt immer! Verkaufen ist Maulwerk – die sprachliche Ausdrucksfähigkeit als Erfolgsgarant. Worin zeichnet sich die Verkaufsrhetorik im 3. Jahrtausend aus? Hardselling war gestern – Softselling ist die Basis für langfristige Kundenbeziehung. Kundenorientierte Kommunikation im Dialog. Standardeinwände von Kunden kennen und entkräften. Die hohe Kunst des Lobens als Sympathiefaktor.



Klaus J. Fink

VORTRÄGE

externer Vertriebsprofis

TAG II, 10. September 2008, Breakout Session 1, 10:30–11:15 Uhr

Führe ich – oder werde ich geführt?

Referent:

Professor Rolf Osterhoff

Raum: 14 a Vortragsnr.: 0109

Rolf Osterhoff begleitet seit über 30 Jahren als Individual Coach weltweit Unternehmer und Führungskräfte auf ihrem Weg zur beruflichen Erfolgssteigerung und privaten Lebenszielerreichung.



Professor Rolf Osterhoff



TAG II, 10. September 2008, Breakout Session 2, 11:30–12:15 Uhr

„Raus aus der Dumping Falle“ – Nachhaltige Verkaufserfolge durch nutzenorientierte Argumentation

Referent:

Eberhard Schmidt; Harald Stock

Raum: 02 Vortragsnr.: 0165

People at Work ist das in Deutschland führende Beratungshaus für Consulting, Training und Coaching von anspruchsvollen Vertriebsorganisationen in der IT-, TK- und Finanzbranche.



Eberhard Schmidt



Harald Stock

VORTRÄGE

externer Vertriebsprofis

TAG II, 10. September 2008, Breakout Session 3, 13:45–14:30 Uhr

Fallstricke im Vertrieb

Referent:

Andreas Mühlberger

Raum: 13 a Vortragsnr.: 0150

Wir bewegen Vertriebe. Unsere Kunden schätzen konkrete, knackige und messbare Verbesserungen der Vertriebsleistung.



Andreas Mühlberger



TAG II, 10. September 2008, Breakout Session 4, 14:45–15:30 Uhr

Klares Profil mit Human Branding – die stärkste Marke sind Sie selbst!

Referent:

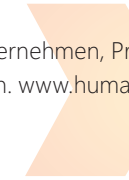
Jon Christoph Berndt

Raum: 13 a Vortragsnr.: 0175

brandamazing: entwickelt starke Marken für Unternehmen, Produkte und Menschen und begleitet sie an den Point of Communication. www.human-branding.de



Jon Christoph Berndt



AGENDA

Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
9:30–10:15	Keynote Microsoft Partner Strategy (<i>englisch</i>)	42	Allison Watson	Plenum	alle
10:15–10:30	Pause				
10:30–11:15	Partnertypspezifische Breakout Session 1				
	▸ Lösungen für Information Worker	54	Christian Mehrrens	14 b	
	▸ Enterprise Search: Geschäftspotenzial für Partner	54	Peter Fischer	12 b	alle
	▸ Partner-Support – Ihr zuverlässiger Begleiter auf dem Weg zum Gipfel des Erfolgs	54	Andreas Herbinger	11 b	alle
	▸ Die Interoperabilitätsstrategie von Microsoft – was steckt dahinter?	55	Sandra Schäfer	12 a	
	▸ Microsoft-Servervirtualisierung – das Geschäftspotenzial für Microsoft-Partner	55	Jochen Katz, Anna Fetzer	13 b	
	▸ Den Microsoft-Stack leben – mehr Umsatzpotenzial durch die Integration von Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Office System und .NET Applikationen	55	Joris Kalz	04 a	alle

AGENDA

Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
10:30–11:15	▸ Highlights vom Microsoft Dynamics AX 2009 und NAV 2009 ERP-Launch und Technical Airlift	56	Philipp Ruediger, Ole Fjordside	13 a	alle
	▸ Führe ich – oder werde ich geführt?	56	Professor Rolf Osterhoff	14 a	alle
	▸ Erfolg macht Spaß! So geht's! – Ein Partner berichtet live –	56	Thomas Aschenbrenner	03	alle
	▸ Windows Essential Server Solutions – Überblick und Geschäftspotenzial	57	Dietmar Meng, Thomas Lichtenstern	02	
	▸ Neuerungen bei Open License und Open Value	57	Klaus Ebbrecht	05	
	▸ Die neuen Microsoft Online Services – Geschäftserfolg mit Exchange Online und SharePoint Online	57	Günther Igl, Carolin Diana Müller	04 b	alle
11:15–11:30	Pause				

AGENDA

Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
11:30–12:15	Partnertypspezifische Breakout Session 2				
	▸ Microsoft Dynamics-Marketingangebote und Portale für Partner im Geschäftsjahr 2009	60	Annika Ballies, Thorsten Scholl	04 a	
	▸ SharePoint Server 2007 – Geschäftspotenzial für Partner	60	Peter Fischer	13 b	alle
	▸ Bereit für 2011? Mit dem Microsoft Partner-Programm auch zukünftig erfolgreich am Markt agieren	60	Karin Janina Schweizer	11 a	alle
	▸ Der Kurs für Ihren Geschäftserfolg – Frontline Partnership HP und Microsoft	61	Robert Helgerth, Dorit Bode	03	alle
	▸ Unified Communications – Überblick, Livedemo und Geschäftspotenzial für Partner	61	Carolin Diana Müller, Daniel Melanchthon	13 a	alle
	▸ E-CAL Suite – Ihr Know-how, Ihr Geschäftserfolg	61	Nina Koch	12 b	
	▸ Aktuelle Informationen zu Partner Readiness und Microsoft Dynamics Surestep 2.0	62	Michael Ferschl, Harald Weissbart	12 a	
	▸ Windows in Zeiten des Webs	62	Frank Fischer	14 a	alle
	▸ Software plus Services – Geschäftschancen	62	Christian Nern, Ulrich Flamm	14 b	

AGENDA

Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
11:30–12:15	▸ Virtuelle Rechenzentren im Griff	63	Michael Korp	04 b	alle
	▸ Raus aus der Dumpingfalle – mehr Vertriebserfolg mit „Value Pricing“	63	Harald Stock, Eberhard Schmidt	02	alle
	▸ Neues Umsatzpotenzial mit den Microsoft-Entwicklerwerkzeugen	63	Gesa Ehmsen	22 a	alle
	▸ Ganzheitlicher Ansatz für die Implementierung von Informationsmanagementlösungen	64	Mario Thiessenhusen	11 b	alle
12:15–13:45	Mittagspause und Ausstellung				
13:45–14:30	Partnertypspezifische Breakout Session 3				
	▸ Windows Server 2008 in sieben Lösungsszenarien	66	Jochen Katz	13 a	alle
	▸ Windows Client-Roadmap – von Windows Vista zu Windows 7	66	Thorsten Stockmann, Ralf Siller	14 b	alle
	▸ Kompetente Mitarbeiter – Ihr Weg zum Erfolg mit Trainingsangeboten für Microsoft-Partner und der Karriereplattform MSEmploy.	66	Andreas Erfurt, Christoph Twiehaus	04 b	alle
	▸ Partner-Aktivierungsangebote für 2009	67	Heiko Dudden	21 a	*

* nur mit Einladung

AGENDA

Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
13:45–14:30	Der Geschäftsnutzen von Microsoft Office-Clientprodukten	67	Stephan Reuter	14 a	
	MSBSC Kickoff-Event	67	Jens Geiger	02	*
	Fallstricke im Vertrieb	68	Andreas Mühlberger	13 a	alle
	Aufbau und Betrieb von Software plus Services-Lösungen	68	Holger Sirtl	12 b	
	Kundenzufriedenheit – ein erfolgskritischer Aspekt für Microsoft-Partner	68	Marek Kraus	11 b	alle
	BizTalk – SharePoint – 2007 Microsoft Office System: Geschäftsprozessmanagement und -optimierung auf Basis der Microsoft-Plattform	69	Sinja Rodatz, Carsten Humm	12 a	
	Microsoft Financing: Gewinnen Sie größere Aufträge und zufriedene Kunden!	69	Dieter Puanigg	11 a	
	Business-Intelligence – Toppriorität für CIOs, Toppotenzial für Microsoft-Partner	69	Alexander Klaus	04 a	alle
14:30–14:45	Pause				

* nur mit Einladung

AGENDA

Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
14:45–15:30	Partnertypspezifische Breakout Session 4 Was ist System Center Server Management Suite Enterprise? Überblick und Geschäftspotenzial	72	Anna Fetzer	03	
	Deployment-Chancen nutzen – neue Wertschöpfungsfelder sichern	72	Markus Weisbrod, Karsten Simons	04 a	
	Flexibilität und Produktivität durch umfassendes Identity- und Access-Management	72	Eric Litowsky	12 b	
	Wie Sie mit SQL Server 2008 Ihr Geschäft voranbringen	73	Tobias Schmidt, Markus Thomanek	13 b	alle
	Erweitertes Umsatzpotenzial mit den Microsoft Office-Produkten Visio und Project ausschöpfen	73	Florian Mueller	11 b	
	Lösungen mit Windows Mobile	73	Frank Prengel	04 b	alle
	Die Business-Intelligence-Strategie von Microsoft für ERP-Lösungen mit Microsoft Dynamics	74	Gernot Kühn	02	
	Effiziente Zusammenarbeit im Team	74	Nina Koch, Peter Fischer, Carolin Diana Müller	14 b	

AGENDA
Tag II, 10. September 2008

Zeit	Thema	Seite	Referent	Raum	Partnertyp
14:45–15:30	▸ BPM und SOA mit der Microsoft-Plattform	74	Sinja Rodatz	12 a	
	▸ Microsoft Campus Köln 2008–2011: Partner-Integration für gemeinsames Wachstum	75	Michael Müller-Berg	11 a	
	▸ Microsoft Unified Communications	75	Wolfgang Rychlak, Daniel Melanchthon	14 a	
	▸ Klares Profil mit Human Branding – die stärkste Marke sind Sie selbst!	75	Jon Christoph Berndt	13 a	
15:30–16:00	Pause				
16:00–17:00	Externe Keynote Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn	43	Klaus-J. Fink	Plenum	alle
17:00–17:15	Verabschiedung				
17:15	Ende				

Tag II
Breakout 1

TAG II
10. September 2008
Breakout Session 1
10.30–11.15 Uhr

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 1 (10.30–11.15 Uhr)



Lösungen für Information-Worker

Referent:
Christian Mehrrens

Raum: 14 b **Vortragsnr.:** 0101

Profitieren Sie als Partner vom enormen Marktpotenzial rund um die Geschäftsproduktivitätsinfrastruktur. Erhalten Sie einen strategischen Einblick in das Microsoft-Lösungsportfolio für EnterpriseContentManagement, Business-Intelligence, Unified Communications und Enterprise-ProjectManagement.

alle Partnertypen

Enterprise Search: Geschäftspotenzial für Partner

Referent:
Peter Fischer

Raum: 12 b **Vortragsnr.:** 0102

Für Systemintegratoren birgt Enterprise Search viele Chancen: Es ist ein einfacher Einstieg beim Kunden, führt schnell zum Erfolg und bietet reichlich Gelegenheit für Upsell- und Dienstleistungsumsatz. Und das in allen Segmenten, bei kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen. Denn die Produktwelt rund um FAST vervollkommnet das Portfolio.

alle Partnertypen

Partner-Support – Ihr zuverlässiger Begleiter auf dem Weg zum Gipfel des Erfolgs

Referent:
Andreas Herbinger

Raum: 11 b **Vortragsnr.:** 0103

Certified und Gold Certified Partner greifen ohne Einschränkung und kostenlos auf Microsoft-Experten zur Presales-Unterstützung zu. Das Ziel: Kundenprojekte erfolgreich abschließen. Das Angebot: Antworten auf technische Fragen sowie Lizenzierungs- und Wettbewerbsinformationen.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 1 (10.30–11.15 Uhr)



Die Interoperabilitätsstrategie von Microsoft – was steckt dahinter?

Referent:
Sandra Schäfer

Raum: 12 a **Vortragsnr.:** 0104

Open XML ist ISO-zertifiziert, es wurden viele Schnittstelleninformationen offengelegt. Wie lautet die Strategie von Microsoft zum Thema Interoperabilität und was bedeutet das für Partner?



Microsoft-Servervirtualisierung – das Geschäftspotenzial für Microsoft-Partner

Referent:
Jochen Katz,
Anna Fetzer

Raum: 13 b **Vortragsnr.:** 0105

Servervirtualisierung bietet eine Vielzahl interessanter Möglichkeiten, um die IT-Infrastruktur zu optimieren. Voraussetzung dafür ist eine leistungsfähige, flexible und sichere Virtualisierungsplattform mit Microsoft Hyper-V-Technologie und System Center. Wir stellen ihnen die neue Lösung zur Servervirtualisierung und die damit verbundenen Geschäftsmöglichkeiten für Sie als Microsoft-Partner vor.

alle Partnertypen

Den Microsoft-Stack leben – mehr Umsatzpotenzial durch die Integration von Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Office System und .NET Applikationen

Referent:
Joris Kalz

Raum: 04 a **Vortragsnr.:** 0107

Kennen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen Microsoft Office Business Applications zusammen mit Microsoft Dynamics CRM bieten? Dieser Vortrag zeigt das Geschäftspotenzial auf, das Sie durch die Integration von Microsoft Dynamics CRM und dem Microsoft-Stack gewinnen.

Tag II

Breakout
1

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 1 (10.30–11.15 Uhr)

alle Partnertypen

Highlights vom Microsoft Dynamics AX 2009 und NAV 2009 ERP-Launch und Technical Airlift

Referent:
Philipp Ruediger,
Ole Fjordside

Raum: 13 a **Vortragsnr.:** 0108

In diesem Vortrag fassen wir für Sie die wichtigsten Punkte aus dem Microsoft Dynamics AX 2009- und NAV 2009 ERP-Launch und Technical Airlift zusammen.

alle Partnertypen

Führe ich – oder werde ich geführt?

Referent:
Professor Rolf Osterhoff

Raum: 14 a **Vortragsnr.:** 0109

Gerade in der gegenwärtigen Konjunkturphase ist Führungslust mehr gefragt als Führungsfrust. Erleben Sie nachhaltig, wie Sie mit Ihrer vitalen Energie das hektische Tagesgeschäft erfolgreicher meistern und als angesehene Führungskraft Ihre strategischen und mentalen Kräfte überzeugend aktivieren. Damit erreichen Sie Ihre beruflichen und privaten Ziele schneller und leichter.

alle Partnertypen

Erfolg macht Spaß! So geht's!
– Ein Partner berichtet live

Referent:
Thomas Aschenbrenner

Raum: 03 **Vortragsnr.:** 0111

Erfolgreich mit Microsoft – der Livebericht von einem erfahrenen Partner. Erfahren Sie aus erster Hand, wie Sie von den Microsoft-Marketingkampagnen und Partner-Angeboten profitieren und Ihren Geschäftserfolg steigern können.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 1 (10.30–11.15 Uhr)

7 8 12

Windows Essential Server Solutions – Überblick und Geschäftspotenzial

Referent:
Dietmar Meng,
Thomas Lichtenstern

Raum: 02 **Vortragsnr.:** 0121

Lernen Sie mehr über die Herausforderungen, auf die Windows Essential Server Solutions abgestimmt sind, und über Richtlinien zur Empfehlung der passenden Lösung für den Kunden. Der Vortrag gibt einen Überblick über typische Kundenszenarien und Vorteile von Small Business Server 2008 und Essential Business Server 2008.

2 10 12

Neuerungen bei Open License und Open Value

Referent:
Klaus Ebbrecht

Raum: 05 **Vortragsnr.:** 0149

Was bleibt, was hat sich geändert, was wird sich ändern?

alle Partnertypen

Die neuen Microsoft Online Services: Geschäftserfolg mit Exchange Online und SharePoint Online

Referent:
Günther Igl,
Carolyn Diana Müller

Raum: 04 b **Vortragsnr.:** 0115

Die Business Productivity Online Suite bietet Unternehmen jeder Größe zukünftig eine Reihe von Microsoft-gehosteten Online-diensten, ob Kleinbetrieb, Mittelständler oder Großkonzern. Microsoft-Partner werden aktiv in den Vertrieb der Onlinedienste einbezogen. Den Partnern eröffnen sich durch die zusätzlichen Bereitstellungsformen neue Geschäftsfelder in Vertrieb, Beratung, Implementierung und Training.

Tag II

Breakout
1

ANZEIGE



Das Partner Marketing Center ist die zentrale Anlaufstelle für Ihre Marketing- und Vertriebsaktionen.

Neben Produkten und Services wie beispielsweise Vertriebs- und Lizenzkompass sowie mobiles Messeset, die Ihnen das Partner Marketing Center (PMC) zur Verfügung stellt, unterstützt Sie das PMC Team auch aktiv bei der Entwicklung innovativer Marketingstrategien. Unter der Rufnummer 089 31 76 32 34 erreichen Sie das Team des PMC werktags von 9:00 bis 17:00 Uhr. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.partner-marketing-center.com.

TAG II

10. September 2008

Breakout Session 2

11.30–12.15 Uhr

Tag II
Breakout
2

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 2 (11.30–12.15 Uhr)

9

Microsoft Dynamics-Marketing-angebote und Portale für Partner im Geschäftsjahr 2009

Referent:
Annika Ballies,
Thorsten Scholl

Raum: 04 a **Vortragsnr.:** 0120

Das Dynamics-Partner-Marketing-team bietet Ihnen als Dynamics-Partner etliche Angebote, die Sie bei Ihren Aktionen und Maßnahmen unterstützen. Lernen Sie in diesem Vortrag alle Angebote in einer übersichtlichen und anschaulichen Form kennen. Zudem erhalten Sie eine How-to-Führung für alle relevanten Partner-Portalseiten wie zum Beispiel die Dynamics-Dokumentbibliothek, PartnerSource und das Dynamics-Kampagnenportal.

alle Partnertypen

SharePoint Server 2007 – Geschäftspotenzial für Partner

Referent:
Peter Fischer

Raum: 13 b **Vortragsnr.:** 0123

Eines der lukrativsten Segmente für Partner ist das Geschäft rund um SharePoint. Der Markt zeigt eine immense Nachfrage nach diesem Produkt. Gleichzeitig reicht die derzeitige Partnerkapazität noch nicht aus, um diese Nachfrage zu bedienen. Lernen Sie in dem Vortrag, wie Sie von dieser Chance profitieren und welche Anforderungen Sie erfüllen sollten.

alle Partnertypen

Bereit für 2011? Mit dem Microsoft-Partner-Programm auch zukünftig erfolgreich am Markt agieren.

Referent:
Karin Janina Schweizer

Raum: 11 a **Vortragsnr.:** 0124

Das Microsoft-Partner-Programm entwickelt sich kontinuierlich weiter, um den Anforderungen von Kunden und Partnern gerecht zu werden. Wir stellen Ihnen die strategische Ausrichtung für die kommenden Jahre vor und geben konkrete Empfehlungen für die kurz- und mittelfristige Weichenstellung.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 2 (11.30–12.15 Uhr)

alle Partnertypen

Der Kurs für Ihren Geschäftserfolg – Frontline Partnership HP und Microsoft

Referent:
Robert Helgerth,
Dorit Bode

Raum: 03 **Vortragsnr.:** 0126

Das Frontline Partnership-Programm von HP und Microsoft geht in die nächste Runde! Wir stellen Ihnen die erfolgreichen Kampagnen vor und geben einen Ausblick auf weitere gemeinsame Vertriebsaktionen. Sichern auch Sie sich die Voraussetzung für gute Geschäfte – und erfahren Sie mehr über Ihre Vorteile und Chancen als FLP-Crew-Member.

alle Partnertypen

Unified Communications – Überblick, Livedemo und Geschäftspotenzial für Partner

Referent:
Carolin Diana Müller,
Daniel Melanchthon

Raum: 13 a **Vortragsnr.:** 0128

Exchange Server 2007 SP1 und Office Communications Server 2007: Marktdaten, Wachstumsfelder, umfangreiche Livedemo und Geschäftspotenzial für Partner.

2

3

12

E-CAL Suite – Ihr Know-how, Ihr Geschäftserfolg

Referent:
Nina Koch

Raum: 12 b **Vortragsnr.:** 0129

Erfahren Sie, wie Sie die neuen Lizenzmodelle für Ihren Geschäftserfolg nutzen.

Tag II

Breakout
2

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 2 (11.30–12.15 Uhr)

9

Aktuelle Informationen zu Partner Readiness und Microsoft Dynamics Surestep 2.0

Referent:
Michael Ferschl,
Harald Weissbart

Raum: 12 a **Vortragsnr.:** 0130

Die neue Surestep-Version 2.0 wurde erstmalig auf der weltweiten Partnerkonferenz 2008 vorgestellt. In diesem Vortrag stellen wir den Nutzen von Surestep vor, veranschaulichen an einem Beispiel eine bewährte Methode und informieren über die Trainingsangebote. Anschließend erhalten Sie einen Überblick zu Microsoft Dynamics-Trainings und -Zertifizierungen.

alle Partnertypen

Windows in Zeiten des Webs

Referent:
Frank Fischer

Raum: 14 a **Vortragsnr.:** 0140

Wie man zunehmend in der Presse liest, wandert alle Software in den Browser. Wie stellt man sich bei Microsoft die Zukunft von Windows vor? Welche Ideen und Strategien treiben die Positionierung und weitere Entwicklung von Windows auf dem Client voran? Was habe ich als Partner, der Software auf dieser Plattform herstellt, davon? Worauf sollte ich achten und welche Vorteile bieten sich für mich? Viele Fragen, die in diesem Vortrag beantwortet werden sollen.

7 8 12

Software plus Services – Geschäftschancen

Referent:
Christian Nern,
Ulrich Flamm

Raum: 14 b **Vortragsnr.:** 0143

Was ist Software plus Services? Welches Geschäftspotenzial knüpft sich daran? Welche Geschäftsmodelle gibt es? Wie können Sie mit anderen Partnern zusammenarbeiten? Wie unterstützt Microsoft interessierte Partner? Antworten auf diese Fragen bekommen Sie in dem Vortrag.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 2 (11.30–12.15 Uhr)

alle Partnertypen

Virtuelle Rechenzentren im Griff

Referent:
Michael Korp

Raum: 04 b **Vortragsnr.:** 0147

Die „richtige“ Plattform zur Virtualisierung ist nur der Anfang. Durch die Virtualisierung entstehen weitere Herausforderungen. Es gilt eine integrierte Verwaltung für existierende und neue virtuelle Systeme zu erreichen und diese über verschiedene Plattformen hinweg effizient zu gestalten. Dabei benötigen die virtuellen Systeme selbst neue Lösungen.

alle Partnertypen

Raus aus der Dumpingfalle – mehr Vertriebs Erfolg mit „Value Pricing“

Referent:
Harald Stock,
Eberhard Schmidt

Raum: 02 **Vortragsnr.:** 0165

Die Schwerpunktthemen des Vortrags lauten: Warum scheitern Vertragsverhandlungen häufig am Preis? Wie lässt sich dem Kunden der Gegenwert vermitteln, den er für seinen Aufwand erhält? Außerdem geht es um die Grundstruktur des „Value Pricing“.

alle Partnertypen

Neues Umsatzpotenzial mit den Microsoft-Entwicklerwerkzeugen

Referent:
Gesa Ehmsen

Raum: 22 a **Vortragsnr.:** 0042

Mit Visual Studio 2008 bieten sich Ihnen neue Möglichkeiten, Ihren Umsatz weiter zu steigern. Erhalten Sie einen Einblick in die Produkte, und lernen Sie mehr über die Besonderheiten der Lizenzierung, Ihre Zielgruppen, die richtige Qualifizierung Ihrer Kunden und die Verkaufshilfen, die Microsoft Ihnen hierzu anbietet.

Tag II

Breakout
2

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 2 (11.30–12.15 Uhr)

alle Partnertypen

Ganzheitlicher Ansatz für die
Implementierung von Informationsmanagementlösungen

Referent:

Mario Thiessenhusen

Raum: 11 b Vortragsnr.: 0168

SharePoint-Projekte mit ganzheitlichem Ansatz – wie das Erstellen einer Informationsarchitektur zum Erfolg beiträgt

TAG II

10. September 2008

Breakout Session 3

13.45–14.30 Uhr

Tag II

Breakout
3

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 3 (13.45–14.30 Uhr)

alle Partnertypen

Windows Server 2008 in sieben Lösungsszenarien

Referent:
Jochen Katz

Raum: 13 a **Vortragsnr.:** 0122

Lernen Sie das Geschäftspotenzial von Windows Server 2008 in sieben Lösungsszenarien kennen: Präsentationsvirtualisierung, Servervirtualisierung, Web- und Anwendungsplattform, Sicherheit und Richtliniendurchsetzung, Serververwaltung, Zweigstellenanbindung und Hochverfügbarkeit.

alle Partnertypen

WindowsClient-Roadmap – von Windows Vista zu Windows 7

Referent:
Thorsten Stockmann,
Ralf Siller

Raum: 14 a **Vortragsnr.:** 0127

Die Arbeiten an Windows 7, so der Arbeitstitel unseres kommenden Betriebssystems, schreitet kontinuierlich voran. Wir zeigen, was es mit Windows 7 auf sich hat und warum Sie sich im Vorfeld unbedingt mit Windows Vista und auch MDOP auseinandersetzen sollten. Sie lernen Hintergründe kennen und erhalten Einblick in aktuelle Entwicklungen.

alle Partnertypen

Kompetente Mitarbeiter – Ihr Weg zum Erfolg mit Trainingsangeboten für Microsoft-Partner und der Karriereplattform MSEmploy.

Referent:
Andreas Erfurt,
Christoph Twiehaus

Raum: 04 b **Vortragsnr.:** 0117

Wissen und kompetente, gut ausgebildete Mitarbeiter sichern den Unternehmenserfolg in der Zukunft. Mit auf Ihre Bedürfnisse abgestimmten Trainingsangeboten helfen wir Ihnen dabei, Effizienz und Erfolg Ihrer Mitarbeiter im Geschäftsjahr 2009 zu steigern. Gleichzeitig geben wir Ihnen einen Überblick, wie wir Sie mit der Karriereplattform MSEmploy und den dort integrierten Programmen zum Gewinn kompetenter Mitarbeiter und Trainees aktiv unterstützen.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 3 (13.45–14.30 Uhr)

*

Partner-Aktivierungsangebote für 2009

Referent:
Heiko Dudden

Raum: 21 a **Vortragsnr.:** 0142

In diesem Vortrag erhalten „neue“ Dynamics-Partner Informationen über Unterstützungsmöglichkeiten für den Aufbau Ihres Dynamics-Geschäfts.

2 3 10 12

Der Geschäftsnutzen von Microsoft Office-Clientprodukten

Referent:
Stephan Reuter

Raum: 14 a **Vortragsnr.:** 0145

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Kosten- und Leistungsrechnungen anwenden, um die direkten und indirekten Kosten und den direkten und indirekten Nutzen eines Single- oder Multi-Capability-Deployments von 2007 Microsoft Office System zu ermitteln.

*

MSBSC Kickoff-Event

Referent:
Jens Geiger

Raum: 02 **Vortragsnr.:** 0151

MSBSC-Teilnehmer erhalten in diesem Vortrag Informationen über Programmneuheiten. Darüber hinaus begrüßen wir neue Mitglieder und verabschieden auscheidende.

* nur mit Einladung

Tag II

Breakout
3

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 3 (13.45–14.30 Uhr)

alle Partnertypen

Fallstricke im Vertrieb

Referent:
Andreas Mühlberger

Raum: 13 a Vortragsnr.: 0150

Niemandkennt sie Alle, jedermacht sie, jedemist es schon passiert. Ausnahmen sind selten. Vom Vertriebsmitarbeiter bis zum Vertriebsleiter ist jeder schon mal gestolpert. Im Vertrieb lauern immer und überall Fallstricke. Was sind die Gründe dafür, dass wir Umsätze verlieren oder mit hohen Discounts und geringen Margen nach Hause gehen? Zumeist wird der Preis oder der Wettbewerb oder das Produkt selbst als Entschuldigung ins Feld geführt.

7 8 12

Aufbau und Betrieb von Software plus Services-Lösungen

Referent:
Holger Sirtl

Raum: 12 b Vortragsnr.: 0162

Wie entwickeln Sie Software plus Services-Lösungen auf Basis der Microsoft-Plattform?
Was ist beim Aufbau zu beachten?
Welche Unterstützung bietet die Microsoft-Plattform?
Welche Dienste können genutzt und integriert werden?
Was ist im Betrieb zu beachten?
Welches Geschäftspotenzial bietet sich für Partner?
All diese Fragen werden in dem Vortrag beantwortet.

alle Partnertypen

Kundenzufriedenheit – ein erfolgskritischer Aspekt für Microsoft-Partner

Referent:
Marek Kraus

Raum: 11 b Vortragsnr.: 0166

Ein Vortrag zur aktuellen Situation im Microsoft-Eco-System und über moderne Methoden zur Steigerung der Kundenzufriedenheit.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 3 (13.45–14.30 Uhr)

8 12

BizTalk – SharePoint – 2007
Microsoft Office System:
Geschäftsprozessmanagement und -optimierung auf Basis der Microsoft-Plattform

Referent:
Sinja Rodatz,
Carsten Humm

Raum: 12 a Vortragsnr.: 0167

Um den heutigen Anforderungen von gemeinschaftlichem und transaktionalem Geschäftsprozessmanagement gerecht zu werden, müssen verschiedenste IT-Systeme integriert und gesteuert werden. Wir zeigen Ihnen anhand eines Einsatzszenarios, wie dies auf Basis der Microsoft-Plattform gelingt.

2 3 8 bis 12

Microsoft Financing:
Gewinnen Sie größere Aufträge und zufriedene Kunden!

Referent:
Dieter Puganigg

Raum: 11 a Vortragsnr.: 0169

Der Vortrag erläutert den Wert von Microsoft Financing in zweierlei Hinsicht: zum einen als Vertriebswerkzeug und zum anderen als Form der Unterstützung für Partner.

alle Partnertypen

Business-Intelligence – Top-priorität für CIOs, Toppotenzial für Microsoft-Partner

Referent:
Alexander Klaus

Raum: 04 a Vortragsnr.: 0171

In diesem Vortrag zeigen wir Ihnen Marktpotenzial auf, erläutern den Performance-Management-Ansatz von Microsoft und erklären Ihnen, wie Sie als Microsoft-Partner in das Geschäftsfeld einsteigen.

Tag II

Breakout
3

ANZEIGE

Veröffentlichen Sie Ihre Lösungsangebote!



Entscheiden Sie sich jetzt für den Eintrag Ihres Lösungsangebots in Solution Profiler. Das verschafft Ihnen und Ihren Lösungen höchste Aufmerksamkeit bei einem breiten Publikum: potenziellen Kunden und interessanten Kooperationspartnern.

Solution Profiler veröffentlicht Ihr gesamtes Angebot schnell, einfach und komfortabel online. Das erhöht Ihre Verkaufschancen deutlich, denn die Darstellungen Ihrer Lösungen können auf der ganzen Welt abgerufen werden. Solution Finder wird offensiv auf den deutschen Microsoft-Seiten beworben. Damit sprechen wir im Durchschnitt mehr als 5,5 Millionen deutsche Kunden pro Monat als potenzielle Nutzer von Solution Finder an.

So nutzen Sie den Solution Profiler

<https://partner.microsoft.com/germany/40020720>

Um Ihr Lösungsangebot optimiert zu erstellen, finden Sie in unserer Schritt-für-Schritt-Anleitung nützliche Tipps und Tricks.

<https://partner.microsoft.com/germany/40065646>

TAG II

10. September 2008

Breakout Session 4

14.45–15.30 Uhr

Kurzbeschreibung Breakouts

Tag II

Breakout
4

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 4 (14.45–15.30 Uhr)



Was ist System Center Server Management Suite Enterprise?
Überblick und Geschäftspotenzial

Referent:
Anna Fetzer

Raum: 03

Vortragsnr.: 0106

Wir stellen Ihnen System Center Server Management Suite Enterprise vor und zeigen Ihnen, wie Sie das Produkt bei Ihren Kunden positionieren und wie Sie als Partner davon profitieren.



Deployment-Chancen nutzen
– neue Wertschöpfungsfelder sichern

Referent:
Markus Weisbrod,
Karsten Simons

Raum: 04 a

Vortragsnr.: 0116

Computer sind ein grundlegender Faktor für die Produktivität und das Wachstum jeder Organisation. Gleichzeitig sind sie jedoch eine der größten Herausforderung für die IT-Abteilung in Bezug auf das Deployment, die Verwaltung, Wartung und den Support. Gerade nach Erscheinen der neuen Produkte Windows Vista und 2007 Microsoft Office System ist das Thema. Deployment für viele Kunden von großem Interesse und bietet Ihnen als Partner erhebliches Geschäftspotenzial.



Flexibilität und Produktivität
durch umfassendes Identity- und Access-Management

Referent:
Eric Litowsky

Raum: 12 b

Vortragsnr.: 0119

SEW Eurodrive wird sein bestehendes Smart Card Management System durch Microsoft Certificate Lifecycle Manager 2007 ablösen. Zukünftig ist SEW Eurodrive damit weltweit in der Lage, alle administrativen Tasks um die Themen Zertifikats- und Smart Card Lifecycle Management durch ein zentralisiertes Managementsystem abzubilden. Erfahren Sie, wie das Projekt gemeinsam mit der Cellent AG erfolgreich realisiert wurde.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 4 (14.45–15.30 Uhr)

alle Partnertypen

Wie Sie mit SQL Server 2008 Ihr Geschäft voranbringen

Referent:
Tobias Schmidt,
Markus Thomanek

Raum: 13 b

Vortragsnr.: 0125

Datenbanken gelten schon heute als „Nervensystem“ in Unternehmen und gewinnen weiter an Bedeutung. Microsoft hat in den letzten Jahren auf diesem Gebiet enorm aufgeholt und sich an die Spitze der Hersteller katapultiert. Lernen Sie SQL Server 2008 mit allen Facetten kennen: Datenintegration, Datenspeicherung und Darstellung der Informationen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie SQL Server 2008 zu einem Umsatztreiber Ihrer Geschäftstätigkeit oder Lösung machen.



Erweitertes Umsatzpotenzial mit den Microsoft Office-Produkten Visio und Project ausschöpfen

Referent:
Florian Mueller

Raum: 11 b

Vortragsnr.: 0146

Ein qualitatives Projektmanagement und auch die dynamische Abbildung von Daten und Prozessen sind nicht nur für Großunternehmen in den kommenden Jahren von immenser Bedeutung. Wir zeigen Ihnen klar und verständlich, wie Sie schnell und erfolgreich diesen stark wachsenden Markt mit uns zusammen erobern. Der Vortrag richtet sich an alle Partner, die sich für neue Umsatzchancen und Cross-Selling-Gelegenheiten interessieren.

alle Partnertypen

Lösungen mit Windows Mobile

Referent:
Frank Pregel

Raum: 04 b

Vortragsnr.: 0148

Windows Mobile ist die ideale Plattform für die Ergänzung bestehender Geschäftslösungen um mobile Aspekte oder um neue innovative Ansätze für den mobilen Einsatz zu schaffen. Hören Sie in diesem Vortrag, welche Werkzeuge und Produkte Microsoft anbietet, um Lösungen mobil zu machen, und informieren Sie sich über die Kompetenz Mobility Solutions.

Tag II

Breakout
4

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 4 (14.45–15.30 Uhr)

9

Die Business-Intelligence-Strategie von Microsoft für ERP-Lösungen mit Microsoft Dynamics

Referent:
Gernot Kühn

Raum: 02 **Vortragsnr.:** 0160

Dieser Vortrag gibt einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von Microsoft Office SharePoint Technologien und Office PerformancePoint Server im Zusammenspiel mit Microsoft Dynamics.

2 3 12

Effiziente Zusammenarbeit im Team

Referent:
Nina Koch, Peter Fischer,
Carolin Diana Müller

Raum: 14 b **Vortragsnr.:** 0161

Leistungsstark durch effiziente Zusammenarbeit – Office SharePoint Server, Office Groove, Office OneNote und Office Communications Server.

2 8 12 13

BPM und SOA mit der Microsoft-Plattform

Referent:
Sinja Rodatz

Raum: 12 a **Vortragsnr.:** 0163

Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Microsoft die Themen BPM und SOA aufgreift und wie die Roadmap „OSLO“ aussieht. Außerdem erhalten Sie einen Überblick über unsere Partnerangebote zu diesen Themen.

Tag II, 10. September 2008

Breakout Session 4 (14.45–15.30 Uhr)

alle Partnertypen

Microsoft Campus Köln 2008–2011: Partner-Integration für gemeinsames Wachstum

Referent:
Michael Müller-Berg

Raum: 11 a **Vortragsnr.:** 0164

Das Projekt RheinauArtOffice wurde erstmals auf der Partnerkonferenz 2007 vorgestellt. Microsoft zieht im August/September 2008 von Neuss nach Köln in den Rheinauhafen. In Phase I ziehen die ersten 12 Partner mit um, weitere 90 Anfragen laufen, und wöchentlich werden es mehr. Zudem soll die neue Repräsentanz das technologisch modernste Bürogebäude Deutschlands werden.

alle Partnertypen

Microsoft Unified Communications

Referent:
Wolfgang Rychlak,
Daniel Melanchthon

Raum: 14 a **Vortragsnr.:** 0170

Die Microsoft-Technologien für Unified Communications überbrücken die Kluft zwischen Computern und Telefonen mithilfe zweier integrierter Server: Microsoft Exchange Server 2007 und Microsoft Office Communications Server 2007. Diese lassen sich in das bestehende Telefonnetz von Unternehmen integrieren und liefern die gesamte Palette an Dienstleistungen zur Kommunikation – und das, während sich die bestehende Infrastruktur weiterhin nutzen lässt.

alle Partnertypen

Klares Profil mit Human Branding – die stärkste Marke sind Sie selbst!

Referent:
Jon Christoph Berndt

Raum: 13 a **Vortragsnr.:** 0164

Im Showgeschäft, in der Politik, im Sport ist es genauso wie im Arbeitsleben und in der Freizeit – nicht immer gewinnt der Beliebteste, der Fleißigste, der mit den meisten Überstunden, sondern derjenige, der sich am besten vermarktet. In einer Zeit der großen Konkurrenz müssen wir uns alle bemerkbar machen und unsere Vorzüge auf den Punkt bringen, um uns von der Masse abzuheben. Diese Power gibt es auch für jeden, der ernsthaft weiterkommen möchte.

Tag II

Breakout
4

ABENDVERANSTALTUNG

Tag I, 09. September 2008, 19:30 Uhr



Anfahrt:

Auf der A9 Ausfahrt München Freimann abfahren. Aus Richtung München links abbiegen auf die Heide-mannstraße, danach die zweite Straße links abbiegen auf die Lilienthalallee. Das Gelände des Kesselhauses bietet Ihnen ausreichende kostenlose Parkmöglichkeiten. Alternativ können Sie vom Hauptbahnhof aus mit der U6 zur U-Bahnstation Kieferngarten fahren. Hier steht Ihnen ein Shuttletransfer zum Kesselhaus zur Verfügung.

Die Abendveranstaltung im Kesselhaus steht für Networ-king und entspannte Gespräche in lockerer Atmosphäre. Ein variantenreiches Unterhaltungsprogramm und ein reichhaltiges Buffet rundet den gemeinsamen Abend ab.

Kesselhaus:

Das Kesselhaus bietet als ehemalige Industriestätte ein außergewöhnliches Ambiente. Unterteilt in Innen- und Außenbereich, Party- und Networking-Zone wird es den Ansprüchen aller Gäste gerecht.

Partyzone:

In der Partyzone sorgt die Livemusik der „Da Capo Band“ und das richtige Musikgespür der DJ's Benedikt für Partystimmung. Sowohl die Bar als auch ein kleines Speisenangebot sorgen hier für Erfrischung.

Talkzone:

In der Talkzone lädt ein gemütlicher Loungebereich zum Verweilen und zu Gesprächen ein. Auf der großzügigen Empore finden Sie unser reichhaltiges Buffet. Außenbereich: Der zum Teil zeltüberdachte Außenbe-reich bietet weitere Verpflegungsstationen und kleine Fun-Aktionen. Fordern Sie einen Kollegen zum Segway-Rennen heraus, oder beweisen Sie Ihre Geschicklichkeit beim Brain Ball.

TRANSFERS

Für die Hin- und Rückfahrt am Abend steht Ihnen ein Shuttleservice zur Verfügung. Fünf Shuttles pendeln im Zehnminutentakt zwischen der U-Bahnstation Kieferngarten und dem Kesselhaus.

Abfahrt

zur Abendveranstaltung

Zeitraum:	Strecke:	Fahrtakt:
18.30–20.30 Uhr	U-Bahnstation „Kieferngarten“ – Kesselhaus	Abfahrt zum Kesselhaus alle 10 Minuten!

Rücktransfers

zur U-Bahnstation Kieferngarten

Zeitraum:	Strecke:	Fahrtakt:
22.00–0.30 Uhr	Kesselhaus – U-Bahnstation „Kiefern-garten“	Abfahrt vom Kesselhaus alle 10 Minuten!

Rücktransfers

zum Hauptbahnhof

Zeitraum:	Strecke:	Fahrtakt:
0.00–3.00 Uhr	Kesselhaus – Hauptbahnhof	Abfahrt vom Kesselhaus alle 15 Minuten!

WICHTIGE ADRESSEN UND TELEFONNUMMERN

Taxi und Mietwagen

Isarfunk	Rosenheimer Straße 139/12	81671 München	Tel.: 089 450 540
Taxizentrale München			

Polizei

Polizeistation 14	Knorrstraße 139	81925 München	Tel.: 089 357 11 60
-------------------	-----------------	---------------	---------------------

Krankenhäuser

Arabella Park	Arabellastraße 5	81925 München	Tel.: 089 92 20 92-0
Bogenhausener Krankenhaus			

Apotheke (Nachtdienst)

Feilitzsch-Apotheke	Leopoldstraße 65	80802 München/ Schwabing	Tel.: 089 33 99 68 80
---------------------	------------------	-----------------------------	-----------------------

WICHTIGE ADRESSEN UND TELEFONNUMMERN

Hotels

Novotel München Messe	Willy-Brandt-Platz 1, 81829 München	089 99 40 00
NH München-Dornach	Einsteinring 20, 85609 Aschheim-Dornach	089 94 00 960
Best Western Seidlhof Landhotel	Johann-Karg-Straße 45, 85540 München/Haar	089 552 62 10
NH München neue Messe	Eggenfeldener Straße 100, 81929 München	089 99 34 50
Mercure Hotel Orbis München Perlach	Karl Marx Ring 87, 81735 München	089 632 70
Sheraton München Arabellapark Hotel	Arabellastraße 5, 81925 München	089 923 20
NH München am Ring	Ottobrunner Straße 17-19, 81737 München	089 68 95 30
Best Western Hotel Erb	Posthalterring 1, 85599 München/Parsdorf	089 99 11 00
Mercure Hotel München Neuperlach Süd	Rudolf-Vogel-Bogen 3, 81739 München	089 63 80 00
NH München/Unterhaching	Leipziger Straße 1, 82008 Unterhaching	089 66 55 20
Hotel Excelsior	Schützenstraße 11, 80335 München	089 55 13 70
NH München Deutscher Kaiser	Arnulfstraße 2, 80335 München	089 545 30
Le Meridien München	Bayerstraße 41, 80335 München	089 242 20
ArabellaSheraton Grand Hotel München	Arabellastraße 6, 81925 München	089 926 40
Tulip Inn München Schwabing	Domagkstraße 26, 80807 München	089 36 00 10
Novotel München City	Hochstraße 11 , 81669 München	089 66 10 70
Four Points Central	Schwanthaler Straße 111, 80339 München	089 51 08 30
Hotel Vier Jahreszeiten Kempinski	Maximilianstraße 17, 80539 München	089 212 50
Holiday Inn München – City Centre	Hochstraße 3, 81669 München	089 480 30
Four Points Olympiapark	Helene-Meyer-Ring 12, 80809 München	089 35 75 10
Sheraton München Westpark Hotel	Garmischer Straße 2, 80339 München	089 519 60
Hotel Königshof	Karlsplatz 25, 80335 München	089 55 13 60
Kempinski Hotel Airport München	Terminalstraße Mitte 20, 85356 München	089 978 20



- ## IHR FEEDBACK

Um die Qualität und den Nutzen dieser Veranstaltung zu Ihrem Vorteil zu verbessern, freuen wir uns über Ihre Rückmeldung. Bitte nehmen Sie sich kurz Zeit, die Veranstaltung zu bewerten. Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt. Unter allen Einreichern verlosen wir attraktive Gewinne. Vielen Dank!

- 81

IHR FEEDBACK

zu dieser Veranstaltung ist uns wichtig.

11) Ich bin (Mehrfachauswahl möglich)

- | | | |
|---|---|--|
| ☐ Direct Marketing Reseller-/Mailorder-Partner | ☐ OEM- und System-BUILDER-Partner | ☐ Distributionspartner |
| ☐ Certified Partner for Learning Solutions | ☐ Security Solutions-Kompetenzpartner | ☐ Solutions-/Reseller-Partner |
| ☐ Microsoft Business Solutions-Partner | ☐ Customer Development Solutions-Partner | ☐ Microsoft-Mitarbeiter |
| ☐ Large Account Reseller-Partner | ☐ Independent Software Vendor-Partner | ☐ Andere |

12) Hier ist Platz für Ihren Kommentar:

Ich bin damit einverstanden, dass meine persönlichen Daten von Microsoft dazu verwendet werden, mich über Produkte, Leistungen und Serviceangebote ausschließlich von Microsoft zu informieren (bitte ankreuzen).

- ☐ Ja ☐ Nein

Der Nutzung meiner Daten zum Zweck der Markt- oder Meinungsforschung kann ich jederzeit gegenüber der Microsoft Deutschland GmbH widersprechen.

Mit meiner Unterschrift willige ich in die Speicherung meiner Daten durch die Microsoft Corporation in den USA, der Microsoft Deutschland GmbH sowie anderen Microsoft-Niederlassungen weltweit ein.

(Datum, Unterschrift)

Vielen Dank für Ihre Rückmeldung!

Auf in
neue
Dimensionen

Deutsche Partnerkonferenz 2008

- * Einzulösen auf der Deutschen Partnerkonferenz 2008 am Microsoft Certified Partner Collection Stand

Microsoft | Certified Partner Collection

GUTSCHEIN
im Wert von
5€*

Microsoft Certified Partner Collection



INHALTSÜBERSICHT

Raumübersicht	Seite
Begrüßung	5
AGENDA Tag I	15
▮ Keynotes	16
▮ Breakout 1	23
▮ Breakout 2	29
▮ Breakout 3	35
AGENDA Tag II	41
▮ Keynotes	42
▮ Breakout 1	53
▮ Breakout 2	59
▮ Breakout 3	65
▮ Breakout 4	71
Abendveranstaltung	76
Transferzeiten	77
Wichtige Adressen und Telefonnummern	78
10 Dinge	80
Feedbackbogen	81

Wir danken unserem Hauptsponsor



Microsoft®

FRONTLINE PARTNERSHIP

Microsoft Deutschland GmbH ▸ Partnerbetreuung ▸ Konrad-Zuse-Straße 1 ▸ 85716 Unterschleißheim

Telefon: 0180 5 302525* ▸ Telefon: 0180 5 302526* *(0,14 Euro/Min., deutschlandweit)

E-Mail: 4partner@microsoft.com ▸ www.microsoft.de/partnerkonferenz