

Veranstaltungsinformationen

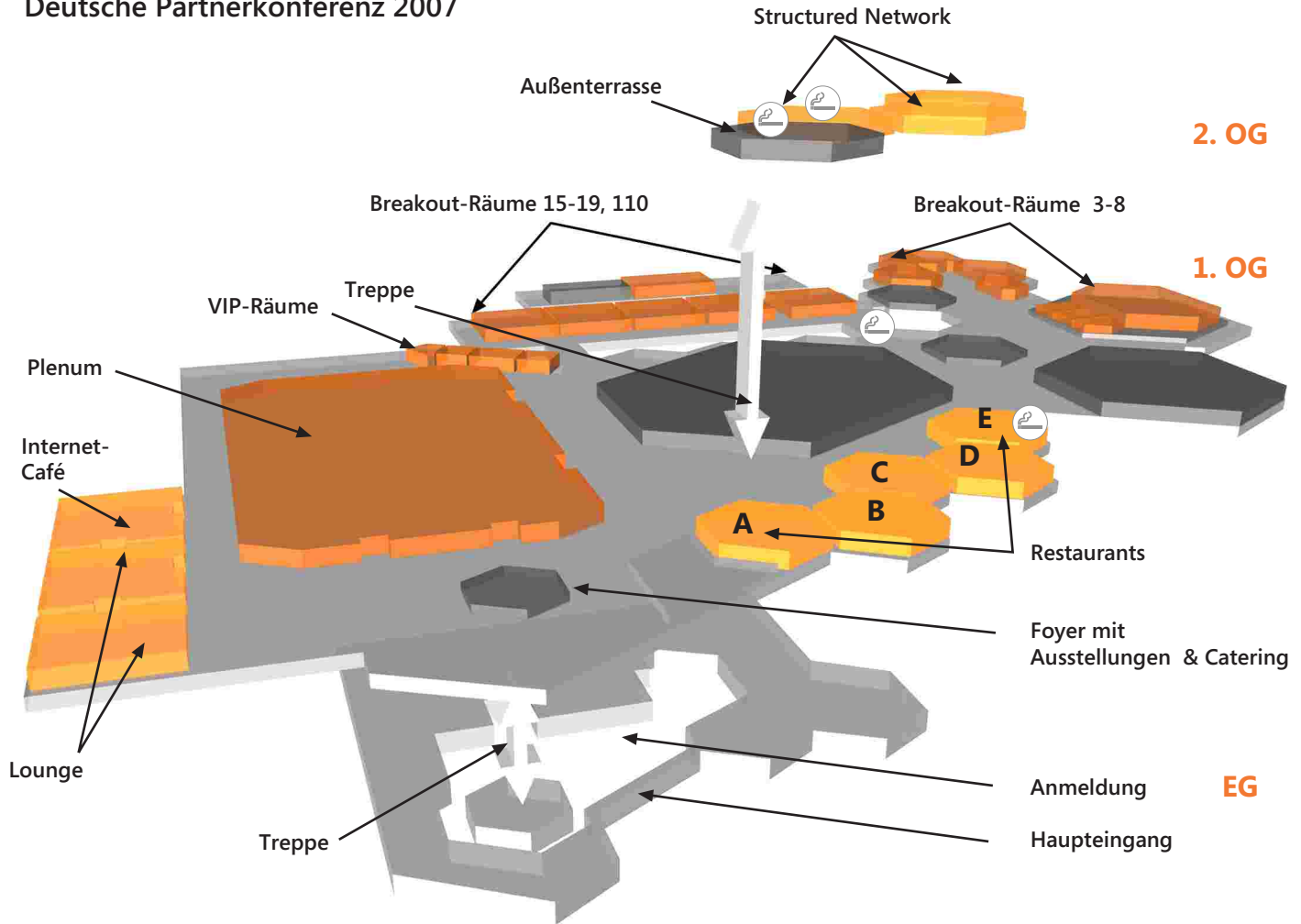
# Deutsche Partnerkonferenz 2007

Gemeinsam mehr erreichen

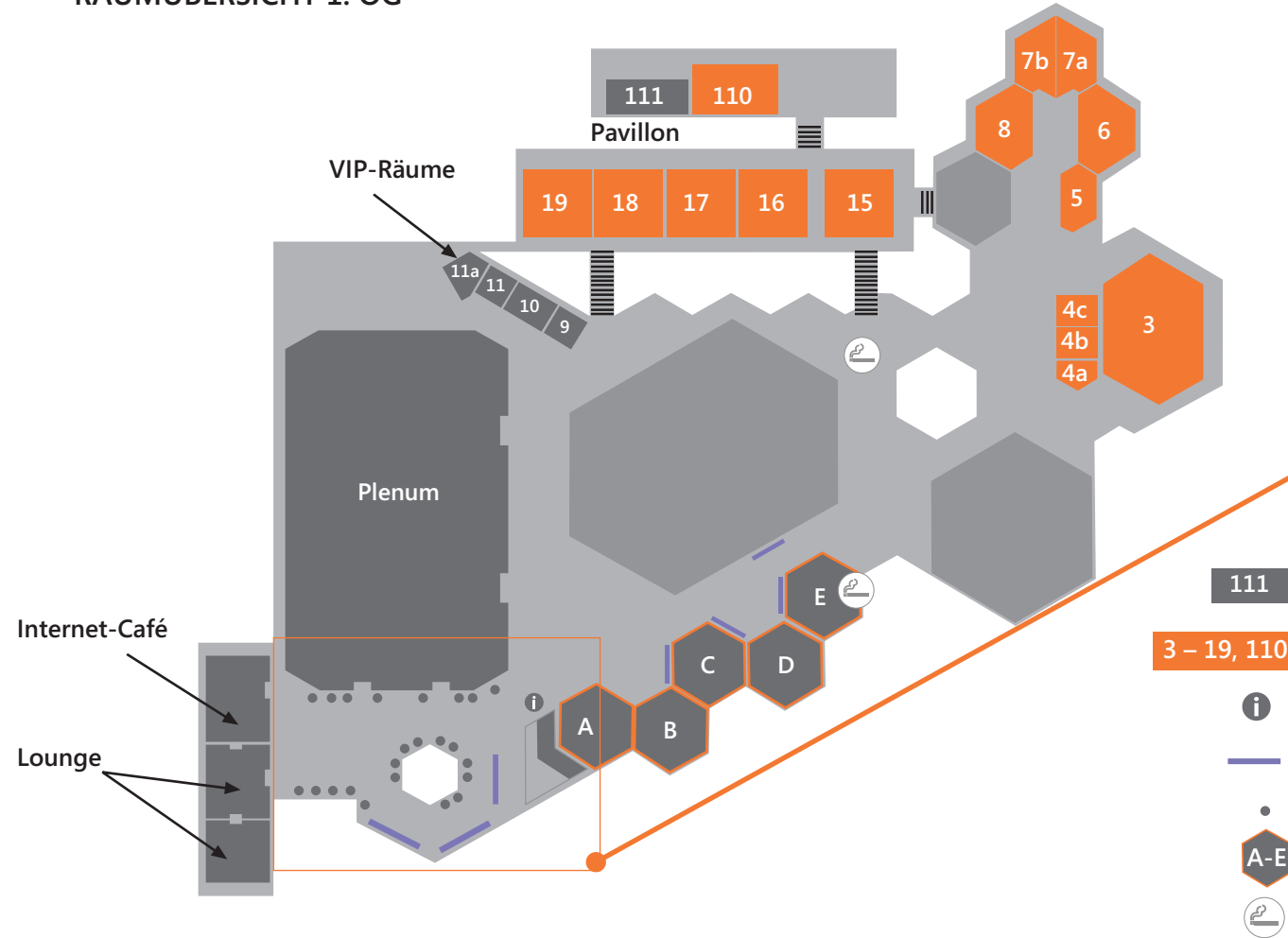


>> Gutschein & Fragebogen **INSIDE**

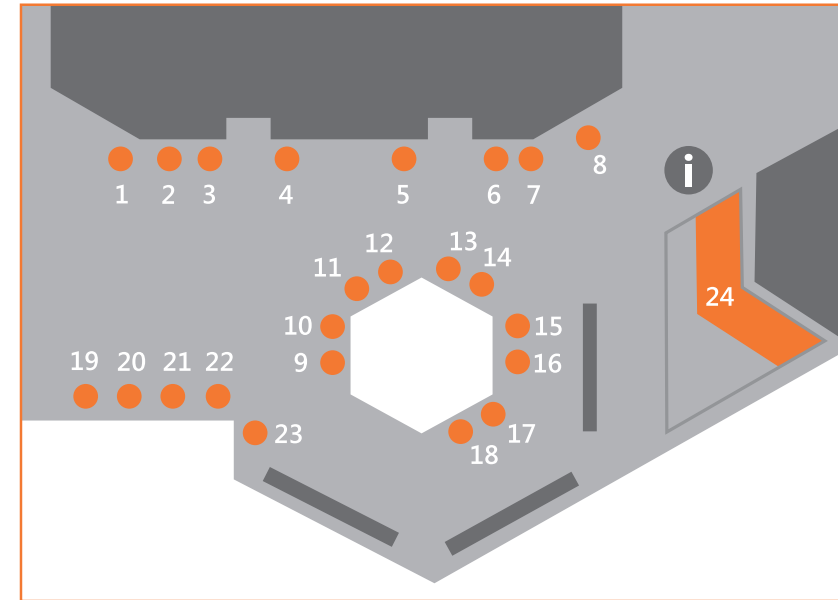
# RAUMÜBERSICHT Deutsche Partnerkonferenz 2007



# RAUMÜBERSICHT 1. OG



# AUSSTELLUNGEN AUF DER PARTNERKONFERENZ



- 1 revisco
- 2 DATALOG Software AG
- 3 Microsoft Hardware
- 4 T-Systems
- 5 Hewlett Packard
- 6 Contoso
- 7 MBS-Kooperationspartner
- 8 IAMCP Germany e.V.
- 9 Microsoft Dynamics
- 10 Microsoft Dynamics Entrepreneur Solution
- 11 Microsoft Dynamics Licensing
- 12 Microsoft Lizenz-Infopoint
- 13 Microsoft Unified Communications Optimization Pack
- 14 Windows Vista & Microsoft Desktop Server 2006 R2
- 15 SQL Server 2008 und BizTalk Server 2006 R2
- 16 Windows Server 2008
- 17 Microsoft System Center
- 18 Microsoft Forefront
- 19 Schlaumäuse / Certnet
- 20 Partner Marketing Center
- 21 Microsoft Partner Programm, Marketing und Training
- 22 MSEmploy – Die neue Recruitment Plattform exklusiv für Microsoft-Partner
- 23 Microsoft Mobile Business
- 24 Microsoft Certified Partner Collection - featured by Jack Wolfskin

Liebe Microsoft-Partner, liebe Gäste,

als neuer Geschäftsführer von Microsoft Deutschland freue ich mich ganz besonders, Sie zur wichtigsten Partnerveranstaltung unseres Unternehmens in Deutschland begrüßen zu dürfen. Unser diesjähriges Motto lautet „Gemeinsam mehr erreichen“. Dies umschreibt auch eines meiner wichtigsten persönlichen Ziele: Die Bindung zwischen Microsoft und seinen Partnern weiter zum gegenseitigen Nutzen zu stärken und zu verbessern. Microsoft ist wie kaum ein anderes Software- oder IT-Unternehmen auf die enge Zusammenarbeit mit seinen Partnern angewiesen.

Dazu gehört auch, dass wir Sie frühzeitig über die strategische Ausrichtung von Microsoft im neuen Finanzjahr informieren und neue Geschäftspotentiale aufzeigen. Während der kommenden beiden Tage werden wir Ihnen in zahlreichen Vorträgen und Workshops erläutern, wie Sie gemeinsam mit Microsoft noch erfolgreicher sein können und wie unsere Partnerstrategie, Vertriebs- und Marketingziele aussehen. Außerdem erhalten Sie Vorschauen auf zahlreiche neue Produkte, die wir in diesem Geschäftsjahr auf den Markt bringen, darunter natürlich auch Windows Server 2008, SQL Server 2008 und das neue Visual Studio 2008.

Wir dürfen mit großem Optimismus in die Zukunft unserer Branche schauen. Auch dank des zusätzlichen Rückenwindes durch die Marktentwicklung. Die Software-Industrie ist weiterhin die Lokomotive des gesamtwirtschaftlichen Aufwärtstrends. BITKOM prognostiziert für 2007 ein Wachstum im Bereich Software und IT Services von 5,8 Prozent. Die jetzt im vierten Jahr gestiegenen Wachstumserwartungen sind ein Indikator für einen anhaltenden wirtschaftlichen Aufschwung. Hinzu kommt: deutsche Unternehmen haben im internationalen Vergleich bei der Modernisierung ihrer IT-Infrastruktur einen deutlichen Rückstand. Als Stichworte nenne ich hier nur Server Konsolidierung, Virtualisierung und Security. Für uns gemeinsam bedeutet dies zusätzliche Wachstumschancen.

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

Ihr



Achim Berg



**Achim Berg**  
*Vorsitzender der Geschäftsführung der  
Microsoft Deutschland GmbH  
Vice President Microsoft International*

## 1 revisco – Neuer Microsoft Campus NRW in Köln

Ab 2008 zieht hier Microsoft mit Partnerfirmen unter ein Dach. Der Bauabschnitt zwei befindet sich schon in der Planung.

## 2 DATALOG Software AG

Microsoft Partner of the Year AWARD Gewinner 2007 DATALOG VAR Volume Licensing Solution - das Partner-Erfolgsprogramm für Microsoft Volume Licensing

## 3 Microsoft Hardware

Entdecken Sie den Unterschied, kommen Sie zum Microsoft Hardware Stand und erleben Sie innovative Mäuse, Tastaturen, Kameras und PC Gaming Zubehör für private und kommerzielle Anwender.

## 4 T-Systems

Lernen Sie Dynamic Services, CRM mit Unified Communications und das Qualified-Partner Programm kennen. Erschließen Sie als Business Partner mit T-Systems neue Marktpotenziale.

## 5 Hewlett Packard

Das Frontline Partnership Programm (FLP) von HP und Microsoft geht in die nächste Runde! Erfahren Sie mehr über Ihre Vorteile und Chancen als FLP Crew Member und informieren Sie sich über die aktuellen Kampagnen und Vertriebsaktionen.

## 6 Contoso

Stellen Sie mit Contoso, der virtuellen Referenzfirma von Microsoft, Ihre technologischen Lösungen und Prozesse basierend auf Microsoft Produkten dar.

## 7 MBS-Kooperationspartner

MBSKP ist eine Gemeinschaft zertifizierter IT-Unternehmen, die Microsoft Partner unterstützen, ohne selbst Microsoft Dynamics-Lizenzen zu verkaufen.

## 8 IAMCP Germany e.V.

IAMCP bündelt Interessen engagierter Microsoft Partner und bietet eine Community-Plattform für den gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

## 9 Microsoft Dynamics

Informationen zu den Microsoft Dynamics Lösungen: Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics CRM und Microsoft Dynamics NAV.

## 10 Microsoft Dynamics

### Entrepreneur Solution

Die neue Microsoft ERP-Lösung speziell für kleinere Unternehmen bietet attraktive Geschäftsmöglichkeiten für Partner aller Bereiche.

## 11 Microsoft Dynamics Licensing

Informieren Sie sich zu unserer neuen „Win Ready Enhancement Plan Initiative“ und stellen Fragen zu den Microsoft Dynamics Lizenzprogrammen.

## 12 Microsoft Lizenz-Infopoint

Hier erfahren Sie alles über OPEN, dem Volumenlizenzprogramm von Microsoft. Am Stand stehen Experten Rede und Antwort - testen Sie uns!

## 13 Microsoft Unified Communications

Office Communications Server 2007, Exchange Server 2007 und

die brandneuen Kommunikationsgeräte für Sprache und VoIP.

## 14 Windows Vista & Microsoft Desktop Optimization Pack

Wir zeigen Ihnen die Mehrwerte, welche Windows Vista und das Desktop Optimization Pack Ihren Kunden bringen und wie Sie diese optimal positionieren können.

## 15 SQL Server 2008 und BizTalk Server 2006 R2

Wir stellen Neuerungen und Einsatzszenarien der neuen Generation von SQL Server und BizTalk Server vor.

## 16 Windows Server 2008

Wir stellen Ihnen vor, welche Neuerungen im Windows Server 2008 enthalten sind und wie Sie dessen Vorteile bei Ihren Kunden positionieren können.

## 17 Microsoft System Center

Wir stellen Ihnen die neuen Systemmanagement-Produkte vor und wie Sie die System Center Produkte und deren Vorteile bei Ihren Kunden positionieren können.

## 18 Microsoft Forefront

Lernen Sie die umfassende Sicherheits-Produktpalette von Microsoft Forefront kennen und wie Sie diese bei Ihren Kunden optimal einsetzen können.

## 19 Schlaumäuse / Certnet

Fast 1400 Kindertageseinrichtungen nehmen bereits an der Sprachförderinitiative von Microsoft und Partnern teil. Ermöglichen auch Sie einer Einrichtung vor Ort die Teilnahme in Zusammenarbeit mit Microsoft.

## 20 Partner Marketing Center

Shop. Consulting. Services. Wir machen Sie stark in der Kommunikation mit Ihren Kunden. Lassen Sie sich von unseren neuen Angeboten begeistern, Experten beantworten Ihre Fragen.

## 21 Microsoft Partner Programm, Marketing und Training

Hier finden Sie die neuesten Informationen aus dem Partnerprogramm, zu Kunden- und Partner-Kampagnen sowie Trainings im

Partner Learning Center.

## 22 MSEmploy – Die neue Recruitment Plattform exklusiv für Microsoft Partner

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

## 23 Microsoft Mobile Business

Arbeiten mit Windows Mobile ermöglicht, zu jeder Zeit auf aktuelle Geschäftsinformationen zuzugreifen und schnell auf Kundenanfragen zu reagieren.

## 24 Microsoft Certified Partner Collection - featured by Jack Wolfskin

Microsoft bietet speziell für Gold- und Certified Partner eine hochwertige Kollektion an. Angeboten werden günstige Jack Wolfskin Outdoor-Artikel.

## T-Systems bietet mit Dynamic Services eine ideale Hosting Plattform für Microsoft Produkte.

Mit **Dynamic Services** beziehen Unternehmen Ressourcen und Anwendungen ganz nach Bedarf – von bereit gestellten Speicher- und Archivsystemen bis zum Betrieb der wichtigsten Business-Applikationen. Kunden nutzen nur die Leistungen, die Sie tatsächlich benötigen und wandeln fixe Kosten in variable Kosten.

Besuchen Sie uns an unserem Exponat und informieren Sie sich im persönlichen Gespräch über Dynamic Services

- for Microsoft Navision®
- for Microsoft Exchange und zukünftig auch
- for Microsoft CRM 4.0.

Im Rahmen eines Showcases zeigen wir Ihnen außerdem die Integration von Kommunikationsdiensten wie Voice, Presence und Instant Messaging **in Microsoft CRM.**

Besprechen Sie mit unseren Experten, wie durch Ihr und unser Know-how die Integration dieser Dienste in Kundenprojekten erfolgreich umgesetzt werden kann.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Stand 4 in der Ausstellung!

## Veranstaltungsinformationen

AGENDA

TAG 1

25. September 2007



# AGENDA

TAG 1, 25. September 2007

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum
08:30–09:30	Anmeldung		
09:30–10:30	Key-Note: Markt, Strategie und Ziele	Achim Berg, Robert Helgerth	Plenum
10:30–11:00	Key-Note: Gemeinsam mehr erreichen – die Microsoft-Partnerstrategie für die nächsten Jahre	Wolfgang Brehm	Plenum
11:00–11:30	Pause		
11:30–12:15	Key-Note: Microsofts Innovationen – Mehrwert für Partner	Ralph Haupter	Plenum
12:15–13:45	Pause		
13:45–14:30	<b>Breakout Session 1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• „Gebrauchte Software“ – Quo vadis?</li><li>• Markttrends aus Sicht der Microsoft-Marktforschung</li><li>• Microsoft Dynamics – Überblick Produktstrategie und Marketingaktivitäten im Geschäftsjahr 2008</li><li>• 2007 Microsoft Office System – mit kreativen Lösungen zu mehr Umsatz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Jutta Herzog, Dr. Oliver Wolff-Rojczyk</li><li>Dietmar Meng</li><li>Andreas Heberger, Stefan Gass</li><li>Thorsten Hübschen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>15</li><li>16/17</li><li>18/19</li><li>6</li></ul>

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welt der Services – Konvergenz von Web 2.0, SOA und SaaS</li> </ul>	Karin Sondermann	8
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Geschäftsnutzen von Windows Vista Enterprise</li> </ul>	Markus Wachauf	7 a/b
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Windows Server 2008: Top 10 der technischen Neuerungen</li> </ul>	Christoph Twiehaus, Jochen Katz	3
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partner-Supportservices von Presales bis Postsales</li> </ul>	Andy Dreyer, Joachim Scheder, Sebastian Meiforth	110
14:30–15:00	Pause		
15:00–15:45	<b>Breakout Session 2</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IT-Projekte erfolgreich ausrollen, Fallstricke aufgrund von Lizenzierungsfehlern vermeiden</li> </ul>	Klaus Ebbrecht	110
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neue Kunden gewinnen – die Microsoft- Kundenkampagnen im Überblick</li> </ul>	Brigitte Richter	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SQL Server 2008 und Visual Studio 2008 – Neuerungen im Überblick</li> </ul>	Oliver Milojevic, Steffen Krause	15
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitale Identitäten und Informationen sichern - das Microsoft-Produktportfolio für Identitäts- und Zugriffsmanagement (identity and access management)</li> </ul>	Petter Bergström	8

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum
15:00–15:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unified Messaging und Voice-Access mit Microsoft Exchange Server 2007</li> </ul>	Sven Thimm	16/17
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Windows Server 2008: Markt, Geschäftsszenarien &amp; Unterstützung im Überblick</li> </ul>	Jochen Katz, Christoph Twiehaus	3
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehr Geld und mehr freie Zeit mit Contoso</li> </ul>	Karen Steck, Thomas Lichtenstern	7 a/b
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemeinsame Erfolgs- und Wachstumsstrategie mit Microsoft Dynamics</li> </ul>	Achim Ramesohl	18/19
15:45–16:15	Pause		
16:15–17:00	<b>Breakout Session 3</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lizenzierung für alle – Licensing Sales Competence Center: „Da werden Sie geholfen!“</li> </ul>	Ben Basaric & Gäste	16/17
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Windows Server 2008: Server Virtualisierung</li> </ul>	Jochen Katz, Ralf Schnell	18/19
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ihr Vorsprung im Markt – die Aus- und Weiterbildungsangebote für Microsoft-Partner</li> </ul>	Marek Kraus	15

<b>Uhrzeit</b>	<b>Thema</b>	<b>Referent</b>	<b>Raum</b>
16:15–17:00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Der Kurs für Ihren Geschäftserfolg – die FLP-Offensive „Sail to success“ geht in die zweite Runde</li></ul>	Jochen Erlach, Robert Helgerth	110
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Von Business-Intelligence zu Corporate-Performance-Management</li></ul>	Birgit Miller	6
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Microsoft goes VoIP</li></ul>	Sven Thimm	3
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Microsoft-Plattform und Interoperabilität</li></ul>	Andreas Hartl	8
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Microsoft Desktop Optimization Pack: Flexibler und kostengünstiger Betrieb von Windows Vista im Unternehmen</li></ul>	Ralf Siller	7 a/b
17:00–17:30	Pause		
17:30–18:15	<b>Breakout Session 4</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Geschäftspotenzial dank Finanzierungslösungen</li></ul>	Nicole Rolff, Oliver Herzog, Martin Probst	5
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertriebs- und Marketingunterstützung in den Geschäftsfeldern Lizenzierung und Software-Asset-Management</li></ul>	Sibylle Ziegler, Andrea Weissbach	15

<b>Uhrzeit</b>	<b>Thema</b>	<b>Referent</b>	<b>Raum</b>
17:30–18:15	<ul style="list-style-type: none"><li>• Visual Studio Team System, Microsoft Expression und Microsoft Silverlight</li></ul>	Steffen Ritter, Christian Weißbrodt	6
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Integrierte IT-Sicherheitslösung statt Komponentenpuzzle – Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Wettbewerbsvorteile "mit System"</li></ul>	Tom Köhler, Arno Edelmann	8
	<ul style="list-style-type: none"><li>• System Center – Überblick und Roadmap</li></ul>	Sandra Schäfer, Anna Fetzer	18/19
	<ul style="list-style-type: none"><li>• SharePoint Server 2007: Profitieren auch Sie vom Wachstumstreiber</li></ul>	Peter Fischer, Nina Koch	3
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Produktneuheit – Business-Intelligence mit Microsoft Office Performance Point Server 2007</li></ul>	Birgit Miller	16/17
	<ul style="list-style-type: none"><li>• User-Experience – die „letzte Meile“ zum Benutzer</li></ul>	Dr. Lars Lippert, Frank Fischer, Clemens Lutsch	7 a/b
17:30–18:30	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eröffnungsveranstaltung des Microsoft Business Sales Circles 2008</li></ul>	Jens Geiger	110
18:15–20:00	Pause		
20:00–02:00	Abendveranstaltung		

## Tag 1, 09:30-10:30 Markt, Strategie und Ziele

Nummer: 1000  
Referent: Achim Berg, Robert Helgerth  
Raum: Plenum

Im Vortrag erhalten Sie einen Überblick zu den wichtigsten Zielen von Microsoft im laufenden Geschäftsjahr. Außerdem wird erläutert, welche strategische Ausrichtung Microsoft verfolgt, wie sich das Unternehmen damit künftig im Wettbewerb positionieren wird und welche Chancen und Perspektiven dies für Partner bedeutet.



**Achim Berg**  
*Vorsitzender der Geschäftsführung der  
Microsoft Deutschland GmbH  
Vice President Microsoft International*

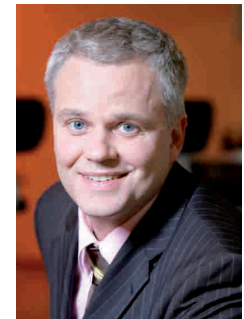


**Robert Helgerth**  
*Direktor Mittelstand & Partner  
Microsoft Deutschland GmbH*

## Tag 1, 10:30-11:00 Gemeinsam mehr erreichen – die Microsoft- Partnerstrategie für die nächsten Jahre

Nummer: 1001  
Referent: Wolfgang Brehm  
Raum: Plenum

In diesem Vortrag 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, Trainings, die Profitabilität der Partner und der Bekanntheitsgrad der Partner beim Kunden, interne Organisation bei Microsoft.

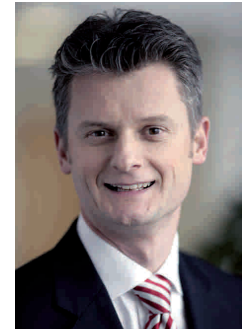


**Wolfgang Brehm**  
*Direktor Partner Strategy & Programs  
Unternehmensbereich SMS&P  
Microsoft Deutschland GmbH*

## Tag 1, 11:30-12:15 Microsofts Innovationen - Mehrwert für Partner

Nummer: 1002  
Referent: Ralph Haupter  
Raum: Plenum

In den letzten Monaten haben zahlreiche neue, innovative Lösungen von Microsoft das Licht der Welt erblickt. Wagt man einen Blick in die Zukunft, steht eines mit großer Sicherheit fest: es wird so weitergehen! Ralph Haupter, Mitglied der Microsoft-Geschäftsführung und Business- und Marketing Officer, bringt diese Innovationen in einen gemeinsamen Kontext. Er zeigt, wie Sie als Partner davon profitieren und gibt einen Ausblick, wohin die Reise bei Microsoft geht.



**Ralph Haupter**  
*Business & Marketing Officer*

## Tag 2, 10:00-11:00 Verkaufen ist wie Liebe

Nummer: 2000  
Referent: Hans-Uwe L. Köhler  
Raum: Plenum

Hans-Uwe L. Köhler - bekannt als Trainer und Autor - wird nicht umsonst als „der Experte für emotionale Kommunikation“ bezeichnet. Sein Vortrag „Verkaufen ist wie Liebe“ beschreibt tief sinnig und witzig anhand der Metapher von sich verliebenden Menschen, die erfolgversprechenden Parallelen, die sich beim Verkauf ergeben können. Erleben Sie 60 Minuten den „Loveseller“ und nehmen Sie interessante Ideen im Bereich der Vertriebsmethoden mit.



**Hans-Uwe L. Köhler**  
*der Experte für emotionale  
Kommunikation*

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 1  
25. September 2007  
Breakout Session 1

13.45 – 14.30 Uhr

TAG 1  
Breakout  
**1**

TAG 1  
Breakout  
**2**

TAG 1  
Breakout  
**3**

TAG 1  
Breakout  
**4**



**"Gebrauchte Software" –  
Quo vadis?**

**Vortragsnummer: 0017**

**Referent:**

Jutta Herzog,  
Dr. Oliver Wolff-Rojczyk

**Raum: 15**

Microsoft bezieht Position und stärkt seine Partner in der Frage „Wohin führt die aktuelle Diskussion über das Thema ‘gebrauchte’ Software?“. Antworten und Fakten in einer kurzen Präsentation und einer ausführlichen Diskussion im Partner-Plenum.

**Markttrends aus Sicht der  
Microsoft-Marktforschung**

**Vortragsnummer: 0029**

**Referent:**

Dietmar Meng

**Raum: 16/17**

Der Vortrag greift aktuelle Themen, Trends und Prioritäten auf und stellt das "Partner Market Intelligence Book" vor.

**Microsoft Dynamics – Überblick  
Produktstrategie und Marketing-  
aktivitäten im Geschäftsjahr 2008**

**Vortragsnummer: 0025**

**Referent:**

Andreas Heberger,  
Stefan Gass

**Raum: 18/19**

Im ersten Teil des Vortrags erläutern wir die Produktstrategie für Microsoft Dynamics mit den drei Produktlinien AX, CRM und NAV. Dabei geben wir einen Überblick über die Neuerungen und gehen auch noch einmal auf die Positionierung der unterschiedlichen Produkte ein. Im zweiten Teil des Vortrages zeigen wir beispielhaft warum branchenorientierte Partner erfolgreicher sind und geben einen kurzen Überblick über die Marketing-initiativen und Partizipationsmöglichkeiten für Partner.

## TAG 1, 25. September 2007

### Breakout Session 1 (13.45 – 14.30 Uhr)

**2007 Microsoft Office System – mit kreativen Lösungen zu mehr Umsatz**

**Vortragsnummer: 0001**

**Referent:**  
Thorsten Hübschen

**Raum: 6**

Die Produktivität der Mitarbeiter bestimmt den Geschäftserfolg jedes Unternehmens maßgeblich. 2007 Microsoft Office System bietet eine integrierte Desktop- und Serverlösung für Zusammenarbeit, unternehmensweites Informationsmanagement und Business-Intelligence. In diesem Vortrag stellen wir Ihnen die Plattform vor, auf deren Basis Sie komplexe Lösungen für Ihre Kunden realisieren.

**Welt der Services – Konvergenz von Web 2.0, SOA und SaaS**

**Vortragsnummer: 0009**

**Referent:**  
Karin Sondermann

**Raum: 8**

Services stellen die nächste Evolutionsstufe in der IT-Industrie dar. Die Konvergenz von Web 2.0, SOA und SaaS fordert ein neues Plattformdenken und neue Business Modelle. Microsoft antwortet mit der Software + Services Strategie, die Vereinigung von Web-basierenden Services sowie dem etablierten Konzept der Client-Server-Software ergänzt um weitere Online Services, gepaart mit Leistungsangeboten unserer Partner.

**Der Geschäftsnutzen von Windows Vista Enterprise**

**Vortragsnummer: 0021**

**Referent:**  
Markus Wachauf

**Raum: 7 a/b**

Unser Vortrag veranschaulicht die Vorteile von Windows Vista im Unternehmen – lernen Sie das Potenzial und eine Reihe interessanter Fallbeispiele aus der Praxis kennen.

**TAG 1**  
Breakout  
**1**

**TAG 1**  
Breakout  
**2**

**TAG 1**  
Breakout  
**3**

**TAG 1**  
Breakout  
**4**

**TAG 1, 25. September 2007**  
**Breakout Session 1 (13.45 – 14.30 Uhr)**

**Windows Server 2008: Top 10  
der technischen Neuerungen**

**Vortragsnummer: 0005**

**Referent:**  
Christoph Twiehaus,  
Jochen Katz

**Raum: 3**

Lernen Sie die zehn wichtigsten technischen Neuerungen von Windows Server 2008 und die Trainingsangebote für Partner rund um das neue Serverbetriebssystem kennen.

**Partner-Supportservices von  
Presales bis Postsales**

**Nummer: 0013**

**Referent:**  
Andy Dreyer, Joachim Scheder,  
Sebastian Meiforth

**Raum: 110**

Partner-Services für Ihren Erfolg mit Microsoft-Produkten: Der Vortrag liefert Ihnen ein vollständiges Bild aller verfügbaren Leistungen des Partner-Programms bis zu ergänzenden Angeboten wie Microsoft Services Partner Advantage. Wir stellen Ihnen die neue Strategie für die Leistungen vor, mit der wir noch besser auf die Bedürfnisse von Partnern eingehen.

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 1  
25. September 2007  
Breakout Session 2

15.00 – 15.45 Uhr

TAG 1  
Breakout  
2

TAG 1  
Breakout  
3

TAG 1  
Breakout  
4

**IT-Projekte erfolgreich ausrollen,  
Fallstricke aufgrund von  
Lizenzierungsfehlern vermeiden**

**Vortragsnummer: 0018**

**Referent:**  
Klaus Ebbrecht

**Raum: 110**

Immer wieder kommt es vor, dass Partner ein IT-Projekt erfolgreich akquirieren, bei der Realisierung aber feststellen müssen, dass durch falsche Annahmen oder Unkenntnis der Produktlizenzierung ernsthafte Probleme auftreten, die bei rechtzeitiger Planung und mit dem notwendigen Know-how zu verhindern gewesen wären. Wir greifen typische Beispiele auf und informieren Sie über Ressourcen, die Ihnen helfen, diese Fallstricke zu umgehen.

**Neue Kunden gewinnen – die  
Microsoft-Kundenkampagnen  
im Überblick**

**Vortragsnummer: 0030**

**Referent:**  
Brigitte Richter

**Raum: 6**

Erfahren Sie, wie Sie von unseren Kundenkampagnen und den Produktneueinführungen im Geschäftsjahr 2008 profitieren. Wir geben Ihnen in diesem Vortrag einen Überblick über Themen, Zielgruppen und Zeiträume der Kampagnen und stellen die wichtigsten Marketingangebote für Partner vor. Unter den Teilnehmern dieses Vortrags verlosen wir drei Werbekosten-Starter-Pakete im Wert von je 1.000 Euro.

**SQL Server 2008 und Visual  
Studio 2008 – Neuerungen im  
Überblick**

**Vortragsnummer: 0002**

**Referent:**  
Oliver Milojevic, Steffen Krause

**Raum: 15**

Sie lernen die entscheidenden Neuerungen in SQL Server 2008 und Visual Studio 2008 kennen. Gewinnen Sie live einen Einblick in die kommenden Versionen für Datenbankmanagement, Business-Intelligence und Softwareentwicklung.

## TAG 1, 25. September 2007

### Breakout Session 2 (15.00 – 15.45 Uhr)

**Digitale Identitäten und Informationen sichern** - das Microsoft-Produktportfolio für Identitäts- und Zugriffsmanagement (identity and access management)

**Vortragsnummer: 0028**

**Referent:**

Petter Bergström

**Raum: 8**

Identitäts- und Zugriffsmanagement ist das Thema dieses Vortrags. Folgende Schwerpunkte erwarten Sie unter anderem: Informationsschutz unabhängig von Speicherort und Transportweg durch den Einsatz von Windows Rights Management, Public Key Infrastructure und Zertifikats Management mit Microsoft Identity Lifecycle Manager 2007.

**Unified Messaging und Voice-Access mit Microsoft Exchange Server 2007**

**Vortragsnummer: 0006**

**Referent:**

Sven Thimm

**Raum: 16/17**

Microsoft Exchange Server 2007 bietet für Kunden ein leistungsfähiges, sicheres Mailsystem und den Einstieg in Unified Messaging. Die Integration von Telefon und Fax steigert die Produktivität und bietet ein großes Potential für neue Lösungen. Wir stellen die Neuerungen vor und zeigen auf, wie Ihre Kunden Exchange Server in die bestehende Telefoninfrastruktur integrieren und welche Rolle Office Communications Server 2007 dabei spielt.

**Windows Server 2008: Markt, Geschäftsszenarien & Unterstützung im Überblick**

**Vortragsnummer: 0022**

**Referent:**

Christoph Twiehaus, Jochen Katz

**Raum: 3**

Erfahren Sie die sieben Geschäftsszenarien rund um Windows Server 2008 und mit welchen Trainingsangeboten wir Sie unterstützen.

**TAG 1**  
Breakout  
**2**

**TAG 1**  
Breakout  
**3**

**TAG 1**  
Breakout  
**4**

**Mehr Geld und mehr freie Zeit  
mit Contoso**

**Vortragsnummer: 0014**

**Referent:**  
Karen Steck, Thomas Lichtenstern

**Raum: 7 a/b**

Wir machen Sie mit Contoso, unserer virtuellen Musterfirma, vertraut. Sie erfahren, wie andere Partner das Vertriebsinstrument bewerten und wie Sie Contoso erfolgreich im Verkaufsgespräch einsetzen.

**Gemeinsame Erfolgs- und  
Wachstumsstrategie mit  
Microsoft Dynamics**

**Vortragsnummer: 0026**

**Referent:**  
Achim Ramesohl

**Raum: 18/19**

Wir zeigen Ihnen Beispiele innovativer Lösungen, Umsetzung profitabler Strategien zum erfolgreichen Angang neuer Märkte, sowie Beispiele strukturierter Umsetzung der Projekte auf. Außerdem zeigen wir Ihnen eine Vision für MS Dynamics unter Verwendung von Silverlight und modernen Deployment Technologien und stellen Ihnen vor, wie wir Sie durch unser Messaging und unsere Kommunikation unterstützen, um so das beachtliche Wachstum der letzten Jahre fortzusetzen.

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 1  
25. September 2007  
Breakout Session 3

16.15 – 17.00 Uhr

TAG 1  
Breakout  
**3**

TAG 1  
Breakout  
**4**



**TAG 1, 25. September 2007**  
**Breakout Session 3 (16.15 – 17.00 Uhr)**

**Lizenzierung für alle – Licensing Sales Competence Center:  
„Da werden Sie geholfen!“**

**Vortragsnummer: 0019**

**Referent:**  
Ben Basaric & Gäste

**Raum: 16/17**

Sie erfahren, wie wir Sie in puncto Volumenlizenzvertrieb im Mittelstand unterstützen. Wir stellen Ihnen die Rolle der Licensing Sales Competence Center bei der autorisierten Distribution vor und machen Sie mit Promotions, Kampagnen, Trainings und unterstützenden Werkzeugen vertraut.

**Windows Server 2008:  
Server Virtualisierung**

**Vortragsnummer: 0031**

**Referent:**  
Jochen Katz, Ralf Schnell

**Raum: 18/19**

Gewinnen Sie einen Überblick über die Möglichkeiten mit der integrierten Virtualisierungstechnologie im Windows Server 2008.

**Ihr Vorsprung im Markt –  
die Aus- und Weiterbildungsangebote für Microsoft-Partner**

**Vortragsnummer: 0015**

**Referent:**  
Marek Kraus

**Raum: 15**

Einer der wichtigsten Treiber Ihres Unternehmenserfolgs ist das Know-how Ihrer Mitarbeiter. Wir erläutern in diesem Vortrag unsere Investitionen in das umfangreiche Trainings- und Veranstaltungsangebot für Partner. Lernen Sie Neuerungen und Veränderungen kennen und erfahren Sie, wie Sie Lernpfade effektiv nutzen. Schwerpunkte des Vortrags sind, neben den Schulungsangeboten zu aktuellen Themen und Produkten, die Erweiterung der Partnerkapazität.

## TAG 1, 25. September 2007

### Breakout Session 3 (16.15 – 17.00 Uhr)

**Der Kurs für Ihren Geschäftserfolg – Die FLP-Offensive „Sail to success“ geht in die zweite Runde**

**Vortragsnummer: 0027**

**Referent:**

Jochen Erlach, Robert Helgerth

**Raum: 110**

Das Frontline Partnership Programm von HP und Microsoft geht in die nächste Runde! Zum einjährigen Bestehen der Offensive "Sail to Success" ist es Zeit für einen Rückblick auf erfolgreiche Kampagnen und 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.

**Von Business-Intelligence zu Corporate-Performance-Management**

**Vortragsnummer: 0011**

**Referent:**

Birgit Miller

**Raum: 6**

Microsoft erkannte den Bedarf der Firmenkunden nach einfach zu handhabenden Lösungen frühzeitig und erweiterte seine Plattform so, dass jedem Unternehmen – unabhängig von seiner Größe – leistungsfähige Business-Intelligence- und Performance-Management-Werkzeuge zur Verfügung stehen. Das Microsoft-Business-Intelligence-Portfolio liefert Ihnen als Partner ein ganz neues Geschäftspotenzial.

**Microsoft goes VoIP**

**Vortragsnummer: 0007**

**Referent:**

Sven Thimm

**Raum: 3**

Mit Office Communications Server 2007 betritt Microsoft die VoIP-Arena! Isolierte Kommunikationssilos verschwinden und Kunden sind in der Lage, ihre Kommunikationsinfrastruktur zu optimieren. OCS 2007 bildet zusammen mit innovativer Hardware, wie Microsoft Roundtable die Plattform für neue Lösungen, bei denen der User im Mittelpunkt steht. Für Microsoft-Partner ein ebenso wichtiges wie reizvolles Betätigungsfeld mit großem Wachstumspotenzial.

**TAG 1**  
**Breakout**  
**3**

**TAG 1**  
**Breakout**  
**4**

**Die Microsoft-Plattform und Interoperabilität**

**Vortragsnummer: 0023**

**Referent:**  
Andreas Hartl

**Raum: 8**

Wesentlicher Kern der Microsoft-Business-Plattform sind die Fähigkeit zu Integration und Interoperabilität. Andreas Hartl, Leiter Plattform-Strategie bei der Microsoft Deutschland GmbH, gibt Ihnen einen Überblick über die Microsoft-Business-Plattform. Er erläutert unsere Interoperabilitätsstrategie von der technischen Produktplanung über den Austausch mit der Community bis zur Entwicklung von Standards, die getätigte Investitionen sichern.

**Microsoft Desktop Optimization Pack: Flexibler und kostengünstiger Betrieb von Windows Vista im Unternehmen**

**Vortragsnummer: 0003**

**Referent:**  
Ralf Siller

**Raum: 7 a/b**

Wir stellen Windows Vista Enterprise im Detail vor, zeigen die Bestandteile des Microsoft Desktop Optimization Pack und stellen den Mehrwert von Windows Vista für Software Assurance-Kunden vor. Zudem lernen Sie dynamische IT-Konzepte am Beispiel des Einsatzes von SoftGrid/Applikationsvirtualisierung kennen. Der abschließende Teil des Vortrags macht Sie mit Einsparungspotenzial und ROI-Szenarien vertraut.

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 1  
25. September 2007  
Breakout Session 4

17.30 – 18.15 Uhr

TAG 1  
Breakout  
**4**

**TAG 1, 25. September 2007**  
**Breakout Session 4 (17.30 – 18.15 Uhr)**

**Geschäftspotenzial dank  
Finanzierungslösungen**

**Vortragsnummer: 0016**

**Referent:**

Nicole Rolff, Oliver Herzog,  
Martin Probst

**Raum: 5**

Langfristige Kundenbindung und zusätzliche Geschäftspotenzial dank Microsoft Financing ist das Thema dieses Vortrags. Lizenzprogramme mit Ratenkauf- und Mietoptionen bieten bereits unterschiedliche Zahlungsmethoden. Darüber hinaus wartet Microsoft Financing mit Finanzierungslösungen für Ihre Kunden auf - und schafft damit eine zusätzliche Möglichkeit für Sie, IT-Projekte zu realisieren.

**Vertriebs- und Marketing-  
unterstützung in den Geschäft-  
feldern Lizenzierung und  
Software-Asset-Management**

**Vortragsnummer: 0020**

**Referent:**

Sibylle Ziegler, Andrea Weissbach

**Raum: 15**

Lernen Sie die Möglichkeiten und Geschäftsvorteile kennen, die unsere Vertriebs- und Marketingunterstützung für Licensing Solutions-Kompetenzpartner bietet.

**Visual Studio Team System,  
Microsoft Expression und  
Microsoft Silverlight**

Die neue durchgängige  
Entwicklungsplattform

**Vortragsnummer: 0010**

**Referent:**

Steffen Ritter, Christian Weißbrodt

**Raum: 6**

Microsoft Expression/Silverlight/ Visual Studio Team System: Wir stellen die neuen Web- & Interface-Design-Programme vor und demonstrieren das Silverlight-Plug-in für plattformübergreifende Web-Anwendungen. Mit Visual Studio Team System bekommen Sie die Komplexität der Anwendungsentwicklung in den Griff, verbessern Kommunikation und Zusammenarbeit während des gesamten Entwicklungsprozesses, kürzen die Entwicklungszeit und senken die Projektkosten.

## TAG 1, 25. September 2007

### Breakout Session 4 (17.30 – 18.15 Uhr)

**Integrierte IT-Sicherheitslösung statt Komponentenpuzzle – Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Wettbewerbsvorteile "mit System"**

**Vortragsnummer: 0024**

**Referent:**

Tom Köhler, Arno Edelmann

**Raum: 8**

IT-Sicherheit und Compliance? Microsoft hat eine durchgängige Strategie und liefert das Produktportfolio, das stabile und sichere Lösungen unterstützt. Fazit: Was zählt, ist die Gesamtlösung. In diesem Vortrag erfahren Sie alles über das planungs- und zukunfts-sichere Microsoft-Ecosystem für IT-Sicherheit.

**System Center – Überblick und Roadmap**

**Vortragsnummer: 0004**

**Referent:**

Sandra Schäfer, Anna Fetzer

**Raum: 18/19**

Vor kurzem wurden zwei neue System Center-Produkte lanciert, der nächste Launch - Nachfolger von Systems Management Server - steht bevor. Erfahren Sie in unserem Vortrag mehr über die System Center-Strategie, den derzeitigen Stand, die Roadmap und die Neuigkeiten.

**SharePoint Server 2007: Profitieren auch Sie vom Wachstumstreiber**

**Vortragsnummer: 0008**

**Referent:**

Peter Fischer, Nina Koch

**Raum: 3**

Die SharePoint-Konferenz 2007 in Berlin hat das hohe Kundeninteresse an SharePoint eindrucksvoll illustriert. Über 2.300 Besucher informierten sich drei Tage lang über den Newcomer. Wir stellen Ihnen die außergewöhnlichen Chancen vor, die Sie als Partner auf Basis unserer SharePoint-Technologien erwarten.

**Produktneuheit – Business-  
Intelligence mit Microsoft Office  
PerformancePoint Server 2007**

**Vortragsnummer: 0032**

**Referent:**  
Birgit Miller

**Raum: 16/17**

Microsoft Office PerformancePoint Server 2007 – die erste Corporate-Performance-Management-Anwendung von Microsoft. Informieren Sie sich über Produktfunktionen, Vorteile für Ihre Kunden, Umsatzpotenzial und unsere Aktionen zur Markteinführung.

**User-Experience –  
die „letzte Meile“ zum Benutzer**

**Vortragsnummer: 0012**

**Referent:**  
Dr. Lars Lippert,  
Frank Fischer,  
Clemens Lutsch

**Raum: 7 a/b**

User-Experience (UX) ist mehr als schöne Webseiten. Es steht für effizientes Arbeiten mit Daten und Anwendungen. Im Rahmen dieses Vortrags beantworten wir Ihnen drei Schlüsselfragen:

1. Welches Geschäftspotenzial liegt in der Entwicklung einer guten Benutzeroberfläche und effizientem Interaktionsdesign?
2. Was gilt es bei der Realisierung zu beachten?
3. Welche Technologien stellt Microsoft zur Verfügung?

**Eröffnungsveranstaltung des  
Microsoft Business Sales Circles  
2008**

**Referent:**  
Jens Geiger

**Raum: 110**

In dieser Veranstaltung wird es einen Rückblick auf das Programmjahr 2007 und einen Überblick über das Programm und die Events im Programmjahr 2008 geben. Darüber hinaus zeichnen wir die Business Sales Professionals und Experts aus, begrüßen die neuen Mitglieder im Business Sales Circle (MSBSC) und verabschieden die Mitglieder, die dieses Jahr den MSBSC verlassen. Als Highlight eröffnen wir am Ende der Veranstaltung den Member of Excellence Club.

## Veranstaltungsinformationen

AGENDA

TAG 2

26. September 2007



- 1 OEM-& System-BUILDER-Partner
- 2 Independent Software Vendor-Partner  
Customer Development Solutions-Partner
- 3 Solutions-/Reseller-Partner
- 4 Microsoft Business Solutions-Partner
- 5 Certified Partner for Learning Solutions
- 6 EPG Vertical Partner
- 7 Security Solutions-Kompetenzpartner
- 8 SAM Partner
- 9 Large Account Reseller-Partner Roundtable
- 10 Direct Marketing Reseller-Partner Roundtable
- 11 Distributionspartner Roundtable

# AGENDA

## TAG 2, 26. September 2007

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum	Partner-Typ
08:30–10:00	Experten-Frühstück		Restaurant	
10:00–11:00	General Session – Keynote: „Verkaufen ist wie Liebe“	Hans-Uwe L. Köhler	Plenum	
11:00–11:30	Pause			
11:30–12:30	<b>Partnertyp-spezifische Breakout Session 1</b>			
	• CPLS Break Out 1: Partner Lovin’	Lutz Ziob	8	5
	• Microsoft-Management: Rückblick und Ausblick Geschäftsjahre 2007/2008	Marc Irmisch	7 a	10 11
	• Geschäftsstrategie für Prozess-Fertigung- und Energie – gemeinsam erfolgreich auftreten	Egbert Schröer	5	6
	• people_ready business im Retailkanal	Claus Godehus	4 a	6
	• ComMedi: Marktchance in konvergenten Medien und Kommunikation	Ralph Machholz, Uwe Binnenbruck	4 b	6
	• Microsoft und das Partner-Ecosystem am Bei- spiel der neuen Microsoft-Niederlassung in Köln	Michael Müller-Berg	4 c	6
	• Geschäftsjahr 2008 – Chancen und Perspektiven als Softwarehersteller in Partnerschaft mit Microsoft.	Jan Zimmermann, Oliver Gürtler, Goetz Kauschka	18	2

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum	Partner-Typ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Windows Server 2008: Markt, Geschäftsszenarien &amp; Readiness im Überblick</li> </ul>	Jochen Katz	7 b	9
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pipeline-Management</li> </ul>	Guido Günster	15	4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Dynamics CRM "Titan": Erster Überblick und Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit</li> </ul>	Bernd Lenz, Carolin Burkhart, Joris Kalz	16/17	4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Roundtable IT-Sicherheit: Wie unterstützt Microsoft seine Partner?</li> </ul>	Tom Köhler, Sebastian Rohr, Vincenz Wirth, Arno Edelmann, Dirk Steiner, Nicole Voigt, Martin Schregle, Jürgen Daus, Jan Tietze, Uwe Hoffmann	6	7
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Infrastruktur-Optimierung als "Blaupause" für erfolgreichen Lösungsvertrieb</li> </ul>	Stefan Lindemann, Jörg Jasper	3	3
	<ul style="list-style-type: none"> <li>SAM-Partner-Kick-off 1</li> </ul>	Ken Wirth, Florian Opitz	110	8
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vorsprung durch Wissen</li> </ul>	Thomas Schenk, Uwe Würzberger	19	1
12:30–14:00	Pause			
14:00–14:45	<b>Partnertyp-spezifische Breakout Session 2</b>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>CPLS Break Out 2: Fragen und Antworten</li> </ul>	Lutz Ziob	8	5
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fit für den Verkauf an Entwickler</li> </ul>	Jörg Lindner	7 a	10 11

# AGENDA

## TAG 2, 26. September 2007

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum	Partner-Typ
14:00–14:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der moderne Verwaltungsarbeitsplatz</li> </ul>	Frank Wischerhoff	5	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft und das Partner-Ecosystem am Beispiel der neuen Microsoft-Niederlassung in Köln</li> </ul>	Michael Müller-Berg	4 c	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsstrategie für Prozess-Fertigung- und Energie - gemeinsam erfolgreich auftreten</li> </ul>	Egbert Schröer	4 b	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ComMedi: Marktchance in konvergenten Medien und Kommunikation</li> </ul>	Ralph Machholz, Uwe Binnenbruck	4 a	6
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktneuheiten im Überblick – neue Marktpotentiale für Softwarehersteller</li> </ul>	Bernd Kiupel, Christoph Rechsteiner, Carolin Burkart, Birgit Miller	18	2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Geschäftsnutzen von Windows Vista Enterprise</li> </ul>	Ralf Siller	7 b	9
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkampagne und Branchen Marketing Angebote für Partner</li> </ul>	Astrid Purzer, Elmar Witte, Johannes Gehringer	16/17	4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktivität, Kapazität und Readiness der Dynamics-Partner</li> </ul>	Heiko Dudden, Tim Schütte	15	4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Forefront Client Security: Wie kann ich Sicherheitsvorfälle nachweisen?</li> </ul>	Daniel Melanchthon	6	7

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum	Partner-Typ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neue Vertriebschancen mit Microsoft System Center</li> </ul>	Anna Fetzer, Peter Hake	3	3
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SAM-Partner-Kick-off 2: Software- und Lizenzmanagement in deutschen Unternehmen</li> </ul>	Dr. Robert Leiner	110	8
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Licence Sales Competence Center – Was steckt dahinter?</li> </ul>	Thorsten Oevel	19	1
14:45–15:00	Pause			
15:00–15:45	<p><b>Partnertyp-spezifische Breakout Session 3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Microsoft Marketingkampagnen und Partnerunterstützung im Geschäftsjahr 2008</li> <li>• Microsoft in der Gesundheitswirtschaft</li> <li>• Vertriebsaufgaben bei Banken und Versicherungen – Informationen für Partner</li> <li>• Neue Umsatzchancen im Bereich Manufacturing Discrete</li> <li>• Software als Service (SaaS) - Wachstumschancen für Softwarehersteller</li> <li>• Microsoft Dynamics NAV 5.1-Update</li> </ul>	<p>Thorsten Stockmann, Jörg Lindinger</p> <p>Jens Dommel, Bettina Zielke</p> <p>Christian Arend</p> <p>Matthias Ebeling</p> <p>Thomas Geh, Ulrich Flamm</p> <p>Ole Fjordside</p>	<p>7 a</p> <p>4 a</p> <p>4 b</p> <p>5</p> <p>18</p> <p>16/17</p>	<p>10 11</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>2</p> <p>4</p>

# AGENDA

## TAG 2, 26. September 2007

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum	Partner-Typ
	• Microsoft Dynamics AX-Roadmap	Philipp Rüdiger, Tanja Plate, Michael Meyer	15	4
	• Forefront Server Security - umfassender Schutz der Nachrichtensysteme und der Zusammenarbeit	Jürgen Daus, Sebastian Rohr	6	7
	• Das 2007 Microsoft Office System	Markus Weisbrodt	3	3
	• SAM-Partner-Kick-off 3: Die Bekämpfung der Produktpiraterie durch Microsoft	Dorothee Jasper, Johannes Kliemt	110	8
	• Mehr Erfolg durch ein effizientes und kompetentes OEM Partnerbetreuungsmodell	Thomas Schenk, Uwe Würzberger, Lutz H. Lehmann	19	1
15:00–15:30	• SQL Server 2008 - Mehrwert für Kunden	Bernd Kiupel	7 b	9
15:30–15:45	• Umsatzplus bei Enterprise Agreement dank früher Einbindung von Entwicklerwerkzeugen	Jörg Lindner	7 b	9
15:45–16:15	Pause			
16:15–17:00	<b>Partnertyp-spezifische Breakout Session 4</b>			
	• Server: Ausblick im DMR- und Distributionskanal	Christoph Rechsteiner	7 a	10 11
	• Microsoft in Forschung und Lehre: Universitäten, Schulen, Weiterbildungseinrichtungen	Ulrich Sawade	5	6

Uhrzeit	Thema	Referent	Raum	Partner-Typ
16:15–17:00	• Vertriebsaufgaben bei Banken und Versicherungen – Informationen für Partner	Christian Arend	4 a	6
	• Neue Umsatzchancen im Bereich Manufacturing Discrete	Matthias Ebeling	4 b	6
	• Microsoft Web 2.0 Solution Szenario – Die lösungsorientierten Angebote für Partner	Gesa Ehmsen, Carsten Humm, Christoph Heiming	18	2
	• Neue Vertriebschancen mit Microsoft System Center	Anna Fetzer, Peter Hake	7 b	9
	• Hub & Spoke für den gehobenen Mittelstand	Jörg Weinheimer	16/17	4 2
	• Wirkungsvoller Netzwerkschutz mit Windows Server 2008	Daniel Melanchthon, Jan Tietze	6	7
	• In kürzerer Zeit bessere IT-Projekte finden. Oder: "Verkaufen ist wie Liebe"	Hans-Uwe L. Köhler	3	3
	• SAM-Partner-Kick-off 4: Gebrauchte Software	Jutta Herzog, Dr. Oliver Wolff-Rojczyk	110	8
	• Microsoft Dynamics Entrepreneur Solution	Eduard Dell	4 c	alle ausser 4
	• Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Mehr Ertrag.	Michaela Jaritz	19	1
17:00	Ende			

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 2

26. September 2007

Partnertyp-spezifische  
Breakout Session 1

11.30 – 12.30 Uhr

TAG 2  
Breakout

1

TAG 2  
Breakout

2

TAG 2  
Breakout

3

TAG 2  
Breakout

4



5

CPLS Break Out 1: Partner Lovin'

Vortragsnummer: 0201

Referent:  
Lutz Ziob

Raum: 8

Dieser Vortrag richtet sich exklusiv an Microsoft Certified Partner for Learning Solutions und behandelt die Themen Partnerschaft mit Microsoft und die Zukunft des Trainingskanals.

10

11

Microsoft-Management:  
Rückblick und Ausblick  
Geschäftsjahre 2007/2008

Vortragsnummer: 0202

Referent:  
Marc Irmisch

*Nur für DMR/Distribution per  
Einladung*  
Raum: 7a

Geschäftsjahresrückblick und  
-ausblick

6

Geschäftsstrategie für Prozess-  
Fertigung- und Energie -  
gemeinsam erfolgreich auftreten

Vortragsnummer: 0203

Referent:  
Egbert Schröder

Raum: 5

Wir stellen unsere Partnerstrategie für die Branche Prozess-Fertigung und Energie, die damit verbundenen Themenschwerpunkte im Geschäftsjahr 2008 sowie Schlüsselinitiativen vor.

6

**people\_ready business im  
Retailkanal****Vortragsnummer: 0204****Referent:**  
Claus Godehus**Raum: 4 a**

Im Geschäftsjahr 2008 fokussieren wir uns im Industriebereich Handel mit unseren Partnern auf die Lösungsbereiche Store Systems, Supply-Chain Management, Merchandise Management und Real-Time-Analytics. Der Vortrag geht auf diese Fokusthemen ein und gibt einen Überblick, wie Partner daraus einen Mehrwert generieren können.

6

**ComMedi: Marktchance in  
konvergenten Medien und  
Kommunikation****Vortragsnummer: 0205****Referent:**  
Ralph Machholz, Uwe  
Binnenbruck**Raum: 4 b**

Medien brauchen neue Vertriebskanäle, Kommunikation nutzt neue Medien: Bücher, Zeitungen, Magazine, TV erweitern ihr Medium, drängen ins Internet und auf neue Endgeräte. Die Übergänge in der Kommunikation sind fließend. Im Kommunikationssektor sind vNetzwerk-, Service- und Contentanbieter vereint. Hier eröffnen sich Marktchancen für Partner im Beratungs-, und Lösungsgeschäft. Wir stellen den Kommunikationssektor und Lösungsbeispiele vor.

6

**Microsoft und das Partner-  
Ecosystem am Beispiel der neuen  
Microsoft-Niederlassung in Köln**  
Integration unserer Partner im  
Rheinauhafen**Vortragsnummer: 0206****Referent:**  
Michael Müller-Berg**Raum: 4 c**

Vor vier Jahren begannen wir an einem Konzept zu arbeiten, das unsere Partner nicht nur technologisch, sondern auch räumlich einbindet. Die Idee wird Realität ab Januar 2008 in der neuen Microsoft-Niederlassung in Köln. Jürgen Rüttgers, Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen, sprach in diesem Zusammenhang im Juni 2007 von „kreativer Ökonomie“. In unserem Vortrag stellen wir die Projektidee, ihre Parameter und die Umsetzung vor.

**TAG 2**  
Breakout  
**1****TAG 2**  
Breakout  
**2****TAG 2**  
Breakout  
**3****TAG 2**  
Breakout  
**4**

2

**Geschäftsjahr 2008 –**  
Chancen und Perspektiven als  
Softwarehersteller in Partnerschaft  
mit Microsoft.

**Vortragsnummer: 0207**

**Referent:**

Jan Zimmermann, Oliver Gürtler,  
Goetz Kauschka

**Raum: 18**

In diesem Vortrag erhalten Sie Informationen zu folgenden Stichpunkten: Neues in den Lizenzprogrammen für ISV, Open Border Initiative, Special Deals, Bundling, Finance und Marketing- und Vertriebsunterstützung im Geschäftsjahr 08.

9

**Windows Server 2008:**  
Markt, Geschäftsszenarien &  
Readiness im Überblick

**Vortragsnummer: 0208**

**Referent:**

Jochen Katz

**Raum: 7 b**

Erfahren Sie die sieben Geschäftsszenarien rund um Windows Server 2008 und mit welchen Trainingsangeboten wir Sie unterstützen.

4

**Pipeline-Management**  
Die strategische Bedeutung des  
Pipeline-Managements für  
Unternehmen

**Vortragsnummer: 0210**

**Referent:**

Guido Günster

**Raum: 15**

Wir vermitteln Ihnen die strategische Bedeutung des Pipeline-Managements für Unternehmen. Sie lernen Werkzeuge, Prozesse und Berichte als Erfolgsfaktoren im Vertriebszyklus kennen.

4

**Microsoft Dynamics CRM „Titan“:**

Erster Überblick und Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

**Vortragsnummer: 0211**

**Referent:**

Bernd Lenz, Carolin Burkart,  
Joris Kalz

**Raum: 16/17**

Sie erhalten einen ersten Überblick über die neue Produktversion von Microsoft Dynamics CRM, besser bekannt als „Titan“. Wir stellen neue Funktionen und Anwendungsszenarien vor und erörtern das Potenzial für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Des Weiteren informiert der Vortrag über geplante Aktionen im Rahmen der „Titan“-Markteinführung.

7

**Roundtable IT-Sicherheit:**

Wie unterstützt Microsoft seine Partner?

**Vortragsnummer: 0212**

**Referent:**

Tom Köhler, Sebastian Rohr,  
Vincenz Wirth, Arno Edelmann,  
Dirk Steiner, Nicole Voigt, Martin  
Schregle, Jürgen Daus, Jan Tietze,  
Uwe Hoffmann

**Raum: 6**

Wir geben Ihnen einen Kurzüberblick über die Microsoft-Sicherheitsstrategie und über die Vermarktungsansätze der Produktlinien. Sie lernen die Vorteile für Security Software Advisors und Security Solutions-Kompetenzpartner kennen. Antworten auf Ihre Fragen und eine offene Diskussion runden diesen Vortrag ab.

3

**Infrastruktur-Optimierung als "Blaupause" für erfolgreichen Lösungsvertrieb**

**Vortragsnummer: 0213**

**Referent:**

Stefan Lindemann, Jörg Jasper

**Raum: 3**

Seit einiger Zeit hilft unser Infrastruktur-Optimierungsmodell (IOM) unseren Partnern, erfolgreicher am Markt zu agieren. Ziel dieses Vortrags ist es, Ihnen anhand bewährter Methoden die erfolgreiche Umsetzung des IOM aufzuzeigen.

**TAG 2**  
Breakout

1

**TAG 2**  
Breakout

2

**TAG 2**  
Breakout

3

**TAG 2**  
Breakout

4

8

**SAM-Partner-Kick-off 1**

Neues Umsatz- und  
Geschäftspotenzial im  
Geschäftsjahr 2008

**Vortragsnummer: 0214**

**Referent:**

Ken Wirth, Florian Opitz

**Raum: 110**

Wir haben für das neue Geschäftsjahr eine Vielzahl an Aktionen rund um das Thema Software-Asset-Management vorbereitet. Machen Sie sich ein Bild, wie wir Sie mit Kundenkampagnen und Angeboten unterstützen.

1

**Vorsprung durch Wissen**

Neue Trends, Produkte und  
Roadmaps aus den Microsoft  
Business Groups Client, IW, Server

**Vortragsnummer: 0215**

**Referent:**

Thomas Schenk, Uwe Würzberger

**Raum: 19**

In diesem Vortrag erhalten Sie eine Vorschau auf neue Produkte, IT-Entwicklungen und Trends der Microsoft Business Groups Client/Windows, Informationworker/Office und Server inkl. der aktuellen Roadmaps sowie Infos zu: Office Ready, OEM Preinstallation Kit (OPK), Medialess License Kit (MLK), Server Launch von Longhorn und Windows Home Server, Windows Downgrade Rights, aktuelle Fakten zu Windows Vista u.v.a.m.

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 2

26. September 2007

Partnertyp-spezifische  
Breakout Session 2

14.00 – 14.45 Uhr

TAG 2  
Breakout  
**2**

TAG 2  
Breakout  
**3**

TAG 2  
Breakout  
**4**

5

**CPLS Break Out 2:  
Fragen und Antworten**

Vortragsnummer: 0220

**Referent:**  
Lutz Ziob

**Raum: 8**

Diese Veranstaltung richtet sich an Microsoft Certified Partner for Learning Solutions. Hier haben Sie die Möglichkeit in Austausch mit uns zu treten und Ihre Fragen an uns zu stellen.

10

11

**Fit für den Verkauf an Entwickler  
Neue Produkte 2008, neue  
Kundensegmente.**

Vortragsnummer: 0221

**Referent:**  
Jörg Lindner  
*Nur für DMR/Distribution per  
Einladung*  
**Raum: 7 a**

Entwickler- und Designerwerkzeuge legen den Grundstein für den Ausbau der IT-Infrastruktur in Unternehmen. Wir vermitteln Ihnen die Positionierung von Visual Studio Team System und Expression Studio - essenziell für Folgegeschäfte. Sie erfahren, was es zu beachten gilt und wie wir Sie im Vertrieb unterstützen.

6

**Der moderne  
Verwaltungsarbeitsplatz**

Vortragsnummer: 0222

**Referent:**  
Frank Wischerhoff

**Raum: 5**

Das Konzept des modernen Verwaltungsarbeitsplatzes ist eine durchgängig integrierte Lösung und kann einen Beitrag leisten für eine grundlegende und nachhaltige Modernisierung der öffentlichen Hand.

6

**Microsoft und das Partner-Ecosystem am Beispiel der neuen Microsoft-Niederlassung in Köln**  
Integration unserer Partner im Rheinuhafen

**Vortragsnummer: 0223**

**Referent:**

Michael Müller-Berg

**Raum: 4 c**

Vor vier Jahren begannen wir an einem Konzept zu arbeiten, das unsere Partner nicht nur technologisch, sondern auch räumlich einbindet. Die Idee wird Realität ab Januar 2008 in der neuen Microsoft-Niederlassung in Köln. Jürgen Rüttgers, Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen, sprach in diesem Zusammenhang im Juni 2007 von „kreativer Ökonomie“. In unserem Vortrag stellen wir die Projektidee, ihre Parameter und die Umsetzung vor.

6

**Geschäftsstrategie für Prozess-Fertigung- und Energie - gemeinsam erfolgreich auftreten**

**Vortragsnummer: 0224**

**Referent:**

Egbert Schröer

**Raum: 4 b**

Wir stellen unsere Partnerstrategie für die Branche Prozess-Fertigung und Energie, die damit verbundenen Themenschwerpunkte im Geschäftsjahr 2008, sowie Schlüsselinitiativen vor.

6

**ComMedi: Marktchance in konvergenten Medien und Kommunikation**

**Vortragsnummer: 0225**

**Referent:**

Ralph Machholz,  
Uwe Binnenbruck

**Raum: 4 a**

Medien brauchen neue Vertriebskanäle, Kommunikation nutzt neue Medien: Bücher, Zeitungen, Magazine, TV erweitern ihr Medium, drängen ins Internet und auf neue Endgeräte. Die Übergänge in der Kommunikation sind fließend. Im Kommunikationssektor sind Netzwerk-, Service- und Contentanbieter vereint. Hier eröffnen sich Marktchancen für Partner im Beratungs-, und Lösungsgeschäft. Wir stellen den Kommunikationssektor und Lösungsbeispiele vor.

**TAG 2**  
**Breakout**  
**2**

**TAG 2**  
**Breakout**  
**3**

**TAG 2**  
**Breakout**  
**4**



2

**Produktneuheiten im Überblick –  
neue Marktpotenziale für Soft-  
warehersteller**

**Vortragsnummer: 0226**

**Referent:**

Bernd Kiupel, Christoph  
Rechsteiner, Carolin Burkart,  
Birgit Miller

**Raum: 18**

Präsentation der neuen Produkte  
und Vorteile speziell für den  
deutschen ISV Markt  
Überblick:

- SQL Server 2008
- Windows Server 2008
- CRM Titan
- Performance Point Server

9

**Der Geschäftsnutzen von  
Windows Vista Enterprise  
Windows Vista im Unternehmen**

**Vortragsnummer: 0227**

**Referent:**

Ralf Siller

**Raum: 7 b**

Wir stellen Ihnen die Möglichkeiten  
und Funktionen der Bestandteile  
des Microsoft Desktop Optimization  
Pack (MDOP) vor.

4

**Kundenkampagne und Branchen  
Marketing Angebote für Partner**

**Vortragsnummer: 0228**

**Referent:**

Astrid Purzer, Elmar Witte,  
Johannes Gehring

**Raum: 16/17**

Dieser Vortrag informiert über die  
neue Microsoft Dynamics Kampagne,  
die MBS Marketingaktivitäten  
und Branchenmarketing Angebote  
für Partner.

4

### Produktivität, Kapazität und Readiness der Dynamics-Partner

Vortragsnummer: 0229

**Referent:**

Heiko Dudden, Tim Schütte

Raum: 15

Lernen Sie den Mehrwert der Zertifizierung und unsere neuen Ausbildungs- und Rekrutierungsangebote kennen.

7

### Microsoft Forefront Client Security: Wie kann ich Sicherheitsvorfälle nachweisen?

Vortragsnummer: 0230

**Referent:**

Daniel Melanchthon

Raum: 6

Wenn Spam, Viren oder Trojaner zu Engpässen und Downtime führen, geht das direkt zu Lasten der Produktivität aller Anwender. Forefront Client Security (FCS) bietet umfassenden Schutz vor Viren, Würmern, Spyware und Rootkits auf Microsoft Betriebssystemen. Dieser Vortrag gibt einen technischen Überblick über die Möglichkeiten von FCS zum Erreichen eines einheitlichen Schutzes für Desktops, Laptops und Serverbetriebssysteme im Unternehmensnetzwerk.

3

### Neue Vertriebschancen mit Microsoft System Center Überblick, Roadmap, Neuigkeiten

Vortragsnummer: 0231

**Referent:**

Anna Fetzer, Peter Hake

Raum: 3

Lernen Sie Microsoft System Center als Schlüssel zu anspruchsvollen IT-Managementprojekten kennen. Neben einem Überblick über die System Center Strategie und Roadmap geben wir Ihnen einen Einblick in die Motivation und Anforderungen von IT-Entscheidern und zeigen Ihnen die Möglichkeiten für Sie als Partner auf.

**TAG 2**  
Breakout  
**2**

**TAG 2**  
Breakout  
**3**

**TAG 2**  
Breakout  
**4**

8

**SAM-Partner-Kick-off 2:**

Software und Lizenzmanagement  
in deutschen Unternehmen - eine  
Studie der Universität Regensburg

**Vortragsnummer: 0232****Referent:**

Dr. Robert Leiner

**Raum: 110**

Die Universität Regensburg führte kürzlich eine Studie über das Software- und Lizenzmanagement in deutschen Unternehmen durch und befragte unterschiedlichste Firmen nach dem Umgang mit SAM. Erfahren Sie in diesem Vortrag mehr über die Studienergebnisse, vorgestellt von Dr. Robert Leiner von der Universität Regensburg.

1

**Microsoft Licence Sales  
Competence Center – was steckt  
dahinter?**

Beratungskompetenz als Motor  
für Ihren Vertrieb oder ...mehr  
Erfolg in Zusammenarbeit mit der  
Distribution...

**Vortragsnummer: 0233****Referent:**

Thorsten Oevel

**Raum: 19**

Erfahren Sie, wie Sie im Volumen-  
lizenzgeschäft wachsen können und  
welche Unterstützung Ihnen unsere  
vier autorisierten Microsoft  
Commercial Distributoren bieten.

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 2

26. September 2007

Partnertyp-spezifische  
Breakouts Session 3

15.00 – 15.45 Uhr

TAG 2  
Breakout  
**3**

TAG 2  
Breakout  
**4**

10

11

**Microsoft Marketingkampagnen und Partnerunterstützung im Geschäftsjahr 2008**

**Vortragsnummer: 0240**

**Referent:**

Thrsten Stockmann, Jörg Lindinger

*Nur für DMR/Distribution per Einladung*

**Raum: 7 a**

Erfahren Sie, wie Sie von den Microsoft Kundenkampagnen und den Produktlaunches im Geschäftsjahr 2008 profitieren können. Wir geben Ihnen in diesem Vortrag einen Überblick über Kampagnenthemen/-zeiträume und stellen die wichtigsten Marketingangebote und -services für Partner vor.

6

**Microsoft in der Gesundheitswirtschaft**

**Vortragsnummer: 0241**

**Referent:**

Jens Dommel, Bettina Zielke

**Raum: 4 a**

Weltweit stehen die Gesundheitssysteme unter Druck: Steigenden Kosten stehen sinkenden Einnahmen gegenüber. Neben gut funktionierenden Prozessen, einem schnellen und sicheren Datenaustausch ist eine einheitliche IT-Infrastruktur ein entscheidender Baustein für das moderne Gesundheitswesen. Erfahren Sie mehr über aktuelle Strategien, Lösungsansätze und Projekte unter dem Motto: „Improve Health around the World“.

6

**Vertriebsaufgaben bei Banken und Versicherungen – Informationen für Partner**

**Vortragsnummer: 0242**

**Referent:**

Christian Arend

**Raum: 4 b**

Wir informieren Sie über typische Vertriebsaufgaben in Banken und bei Versicherungen:

- Kundenstrukturen und Zielgrößen
- Themen und Lösungsbeispiele
- Vertriebsorganisation und Formen der Zusammenarbeit

6

### Neue Umsatzchancen im Bereich Manufacturing Discrete

Vortragsnummer: 0243

Referent:  
Matthias Ebeling

Raum: 5

In diesem Vortrag stellen wir Ihnen das Vertriebsmodell von Microsoft im Bereich Manufacturing Discrete anhand von Best Practices vor. Wir möchten mit Ihnen neue Zielgruppen und Märkte erschließen und geben Hinweise, wie sie sich konkret an aktuellen Vertriebs-szenarien bei Kunden beteiligen können.

2

### Software als Service (SaaS) - Wachstumschancen für Softwarehersteller

Vortragsnummer: 0244

Referent:  
Thomas Geh,Ulrich Flamm

Raum: 18

Microsoft stellt für Softwarehersteller einen Migrationspfad zur Verfügung, auf dessen Basis sie Software als Service (SaaS) anbieten können: Das Microsoft Incubation-Center, eine Initiative von Microsoft gemeinsam mit Application Service Providern. Die Initiative stellt ein Angebot für ISVs zur Verfügung, welches den ISV bei der Definition seines Online-Angebotes und bei der Bereitstellung von Services unterstützt.

4

### Microsoft Dynamics NAV 5.1-Update Überblick, Roadmap, Partnertrainings Vortragsnummer: 0246

Referent:  
Ole Fjordside

Raum: 16/17

Der Vortrag bietet im ersten Teil neueste Informationen über die Roadmap von Microsoft Dynamics NAV, insbesondere über das Release 5.1. Im zweiten Teil gehen wir auf die technischen Anforderungen für Dynamics NAV 5.1 ein und geben Ihnen einen Überblick über bestehende und künftige Trainingsangebote exklusiv für Partner.

4

**Microsoft Dynamics  
AX-Roadmap****Vortragsnummer: 0247****Referent:**Philipp Rüdiger, Tanja Plate,  
Michael Meyer**Raum: 15**

Der Vortrag bietet Ihnen ein Update zur Roadmap von Microsoft Dynamics AX, mit einem ersten Ausblick auf Version 5.0, sowie neuen Funktionalitäten wie z.B. Dynamics AX Mobile Sales.

7

**Forefront Server Security -  
umfassender Schutz der  
Nachrichtensysteme und der  
Zusammenarbeit**  
**Vortragsnummer: 0248****Referent:**

Jürgen Daus, Sebastian Rohr

**Raum: 6**

Dieser Vortrag gibt einen technischen Überblick über die Funktionsweise von Forefront Security for Exchange und Forefront Security for SharePoint. Wir zeigen, welche Vorteile der gleichzeitige Einsatz mehrerer Antivirus-Module bietet. Wenn Spam, Viren, Würmer oder Trojaner zu Netzwerkengpässen und Downtime führen, geht das direkt zu Lasten der Produktivität. Microsoft bietet mit Forefront eine umfassende Familie von Sicherheitsprodukten für Unternehmen.

3

**Das 2007 Microsoft Office  
System****Vortragsnummer: 0249****Referent:**

Markus Weisbrodt

**Raum: 3**

Erweitertes Geschäftspotential für Sie als Partner, durch die Einführung einer effizienten Produktivitätsinfrastruktur bei Ihren Kunden.

8

**SAM-Partner-Kick-off 3:**

Die Bekämpfung der  
Produktpiraterie durch Microsoft

**Vortragsnummer: 0250**

**Referent:**

Dorothee Jasper, Johannes Kliemt

**Raum: 110**

Im Kampf gegen Produktpiraterie werden verschiedene Strategien verfolgt. Microsoft-Produkte bekommen fortlaufend neue Echtheitsmerkmale. Zudem werden rechtliche Schritte gegen illegal handelnde Marktteilnehmer eingeleitet. Dorothee Jasper (LCA) und Johannes Kliemt (PID) klären Sie in diesem Vortrag über diesbezügliche Entwicklungen auf. Dazu werden auch Beispiele aus der aktuellen Praxis gezeigt, an denen Softwarefälschungen zu erkennen sind.

1

**Mehr Erfolg durch ein effizientes und kompetentes OEM Partnerbetreuungsmodell**

Das OEM Partnerbetreuungsteam und die Breitenstrategie incl. der Aktivitäten für FY08

**Vortragsnummer: 0251**

**Referent:**

Thomas Schenk, Uwe Würzberger,  
Lutz H. Lehmann

**Raum: 19**

Sie erfahren, welche Mehrwerte Ihnen das OEM/Systembuilder Partnerbetreuungsmodell im Tagesgeschäft bietet, wie wir gemeinsam das Geschäft weiterentwickeln können und welche Marktpotentiale und Segmente sinnvoll adressiert werden sollten. Die Themen Windows Genuine Advantage (WGA), Office Genuine Advantage (OGA), OEM HW Kompetenz, HCL Lab mit WHQL sowie „Small Business PC“ und „Small Business Server“ Kampagnen werden Ihnen näher vorgestellt.

**TAG 2**  
Breakout  
**3**

**TAG 2**  
Breakout  
**4**



9

**SQL Server 2008 –  
Mehrwert für Kunden**  
Welche Vorteile liefert die kommende Version von SQL Server?

**Vortragsnummer: 0245**

**Referent:**  
Bernd Kiupel

**Raum: 7 b (15:00–15:30)**

In diesem Vortrag werden die wichtigsten Neuerungen und Mehrwerte von SQL Server 2008 für Kunden aufgezeigt.

- Überblick
- Roadmap
- Neuigkeiten
- SQL Server Software Assurance Vorteile
- Umsatzpotentiale für LARs"

9

**Umsatzplus bei Enterprise  
Agreement dank früher  
Einbindung von Entwickler-  
werkzeugen**

**Vortragsnummer: 0252**

**Referent:**  
Jörg Lindner

**Raum: 7b (15:30-15:45)**

Dieser Vortrag klärt die folgende Frage: Wie erreiche ich durch Einbindung von Visual Studio, MSDN & Co. höhere Abschlüsse in Rahmenverträgen? Zusätzlich erhalten Sie wichtige Anhaltspunkte, wie Sie durch frühe Einbindung von Entwicklerwerkzeugen nachhaltig mehr Umsatz mit Großkunden erzielen.

## Kurzbeschreibung Breakouts

TAG 2

26. September 2007

Partnertyp-spezifische  
Breakout Session 4

16.15 – 17.00 Uhr

TAG 2  
Breakout

4

10

11

Server: Ausblick im DMR- und  
Distributionskanal

Vortragsummer: 0260

Referent:  
Christoph Rechsteiner

*Nur für DMR/Distribution per  
Einladung*

Raum: 7 a

Die kommenden Microsoft Server  
- ein Ausblick.

6

Microsoft in Forschung und  
Lehre: Universitäten, Schulen,  
Weiterbildungseinrichtungen

Vortragsnummer: 0261

Referent:  
Ulrich Sawade

Raum: 5

Wer den veränderten Ansprüchen  
an Lehre, Forschung und Verwal-  
tung gewachsen sein will, muss als  
Partner heute handeln. Im sich wan-  
delnden Aufgabenfeld sind spezifi-  
sche Lösungen wichtiger denn je.  
Lernen Sie unsere Strategie für  
Forschung und Lehre im Zusam-  
menhang mit diesem Wandlungs-  
prozess kennen.

6

Vertriebsaufgaben bei Banken  
und Versicherungen –  
Informationen für Partner

Vortragsnummer: 0262

Referent:  
Christian Arend

Raum: 4 a

Wir informieren Sie über typische  
Vertriebsaufgaben in Banken und  
bei Versicherungen:

- Kundenstrukturen und Zielgrößen
- Themen und Lösungsbeispiele
- Vertriebsorganisation und Formen  
der Zusammenarbeit.

6

### Neue Umsatzchancen im Bereich Manufacturing Discrete

Vortragsnummer: 0263

**Referent:**  
Matthias Ebeling

**Raum:** 4 b

In diesem Vortrag stellen wir Ihnen das Vertriebsmodell von Microsoft im Bereich Manufacturing Discrete anhand von Best Practices vor. Wir möchten mit Ihnen neue Zielgruppen und Märkte erschließen und geben Hinweise wie sie sich konkret an aktuellen Vertriebsszenarien bei Kunden beteiligen können.

2

### Microsoft Web 2.0 Solution Szenario – Die Lösungsorientierten Angebote für Partner

Vortragsnummer: 0264

**Referent:**  
Gesa Ehmsen, Carsten Humm,  
Christoph Heimig

**Raum:** 18

Wir geben Ihnen einen Überblick über die lösungsorientierten Angebote für Softwareanbieter (ISV) und IT-Dienstleister (VAR/SI). Am Beispiel einer konkreten Web 2.0 Demo zeigen wir Ihnen, wie sie sich mit der Microsoft Plattform als Anbieter im Markt differenzieren können. Application Lifecycle Management Tools helfen Wartungskosten und Integrationskosten für solche komplexen Projekte zu reduzieren. Hierfür stellen wir Ihnen das Microsoft Partnerangebot vor.

9

### Neue Vertriebschancen mit Microsoft System Center Überblick, Roadmap, Neuigkeiten

Vortragsnummer: 0265

**Referent:**  
Anna Fetzer, Peter Hake

**Raum:** 7 b

Lernen Sie Microsoft System Center als Schlüssel zu anspruchsvollen IT-Managementprojekten kennen. Neben einem Überblick über die System Center Strategie und Roadmap geben wir Ihnen einen Einblick in die Motivation und Anforderungen von IT-Entscheidern und zeigen Ihnen die Möglichkeiten für Sie als Partner auf.

4 2

**Hub & Spoke für den gehobenen Mittelstand**

Hub & Spoke - die ERP-Architektur für Unternehmen mit Niederlassungen. Strategien und Projektbeispiele

**Vortragsnummer:** 0266

**Referent:**

Jörg Weinheimer

**Raum:** 16/17

Hub & Spoke ist ein strategisches ERP-Architekturkonzept zur Anbindung von Niederlassungen an die Unternehmenszentrale. In diesem Vortrag präsentieren wir die Hub & Spoke-Strategie für Unternehmen des gehobenen Mittelstands, gehen grob auf die Unterteilung ERP und CRM ein, stellen Referenzbetrachtungen an und sprechen über die Integration von Microsoft Office SharePoint Server 2007.

7

**Wirkungsvoller Netzwerkschutz mit Windows Server 2008**

**Vortragsnummer:** 0267

**Referent:**

Daniel Melanchthon, Jan Tietze

**Raum:** 6

Immer mehr Unternehmen stehen vor der Herausforderung, den Zugriff auf das Netzwerk besser steuern und regeln zu können. Microsoft bietet mit NAP in Windows Server 2008 einen umfangreichen, hochwirksamen und zudem kostengünstigen Netzwerkschutz zur besseren Kontrolle aller Clients im Netzwerk an. NAP erlaubt Administratoren auf einfache Weise, die Richtlinienkonformität auf allen Clients des Netzwerks mit Standard-Techniken durchzusetzen.

3

**In kürzerer Zeit bessere IT-Projekte finden. Oder: „Verkaufen ist wie Liebe“**

**Vortragsnummer:** 0268

**Referent:**

Hans-Uwe L. Köhler

**Raum:** 3

„Verkaufen ist wie Liebe Part II, oder wie eignen sich langjähriges Vertrauen und Partnerschaft um nachhaltiges Lösungsgeschäft mit hoher Kundenzufriedenheit zu ermöglichen?“. Dies ist DER wichtige Vortrag für alle Microsoft Partner, die mit hoher beratender Expertise IT Lösungen im Projektgeschäft erarbeiten.

8

### SAM-Partner-Kick-off 4 Gebrauchte Software

Vortragsnummer: 0269

**Referent:**

Jutta Herzog, Dr. Oliver Wolff-  
Rojczyk

**Raum: 110**

Seit geraumer Zeit bieten Händler potenziellen Kunden sog. „gebrauchte“ Software an. Darunter verstehen diese Händler Softwarelizenzen, die bereits von einem anderen Unternehmen genutzt wurden. Diese Lizenzen werden von den Händlern an Dritte weiterverkauft.

Wir bieten eine Diskussionsrunde an, um über die rechtliche Einordnung dieses Handels und aktuelle Gerichtsentscheidungen zu sprechen und Informationsmaterial seitens Microsoft vorzustellen.

1

2

3

5

6

7

8

9

10

11

### Microsoft Dynamics Entrepreneur Solution

Die neue ERP-Lösung für kleine Unternehmen

Vortragsnummer: 0270

**Referent:**

Eduard Dell

**Raum: 4 c**

Microsoft Dynamics Entrepreneur Solution ist eine neue ERP-Lösung, die auf die Anforderungen kleinerer Unternehmen ausgerichtet ist. Die Lösung bietet Microsoft-Partnern neue Geschäftsmöglichkeiten in diesem attraktiven Zielgruppensegment. In unserem Vortrag erhalten Sie einen Überblick über Marktchancen, den Umfang der Lösung, sowie das Partnermodell und damit die Grundlage, um sich für dieses lukrative Geschäftsfeld zu entscheiden.

1

**Mehr Kunden. Mehr Umsatz.  
Mehr Ertrag.** Das Microsoft-Partner-Programm als Baustein zu Ihrem wirtschaftlichen Erfolg.

Vortragsnummer: 0272

**Referent:**

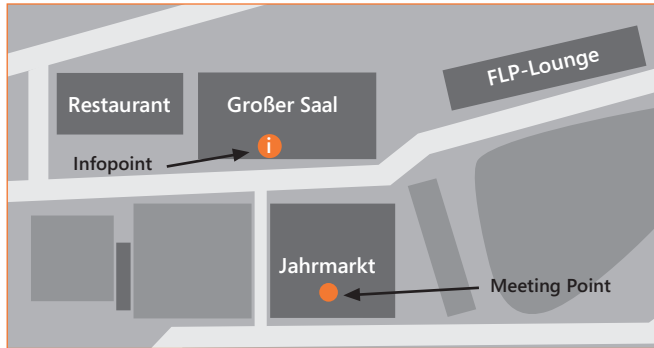
Michaela Jaritz

**Raum: 19**

Nutzen Sie die Leistungen des Microsoft-Partner-Programms bisher nur teilweise oder evtl. noch gar nicht, dann wird Ihnen dieser Vortrag hierzu einen Überblick vermitteln. Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie durch konsequente Nutzung unserer Angebote in allen Phasen Ihres Vertriebszyklus Ihr Unternehmen noch stärker auf Erfolg ausrichten können.

## ABENDVERANSTALTUNG

### TAG 1, 25. September 2007



#### Adresse:

Rudolph's Rennbahn  
An der Rennbahn 4 • 47800 Krefeld • Telefon: 0 21 51/59 84 51

#### Anfahrt:

Auf der A57 an der Ausfahrt Krefeld-Gartenstadt abfahren. Danach an der vierten Ampel links abbiegen. Parkplätze sind an der Rennbahn vorhanden.  
Alternativ können Sie ab dem Krefelder Hauptbahnhof ein Taxi nehmen. Bis zur Rennbahn beträgt die Fahrzeit ca. 10 Minuten.

Die Abendveranstaltung steht für Networking, entspannte Gespräche, Unterhaltung und natürlich gemeinsames Feiern.

#### Jahrmarkt

Auf dem Gelände von Rudolph's Rennbahn findet exklusiv für Sie ein Jahrmarkt statt. Dosenwerfen, Nagelbalkenschlagen und Hau den Lukas sind einige Attraktionen, die zum Mitmachen animieren. Als Preise winken Gutscheine für die Microsoft Certified Partner Collection.

#### Meetingpoint

Der Meetingpoint ist für Sie als Treffpunkt für das Networking eingerichtet. Um den gewünschten Gesprächspartner zu finden, steht Ihnen der Infopoint auf der Terrasse des Großen Saals für Informationen zur Verfügung.

#### Großer Saal

Hier spielt für Sie die Band „T-NG New Generation“. Eingestimmt werden Sie mit ruhiger Dinnermusik und je später der Abend desto heißer werden die Partyhits. Feiern und tanzen ist hier über 2 Etagen angesagt.

#### FLP-Lounge

Um 21:15 Uhr findet hier die HP & Microsoft Frontline Partnership Awardverleihung statt, zu der Sie und alle FLP Crew Member herzlich eingeladen sind. Im Anschluss sorgt Chill-Out Musik, unterstützt von Solomusikern, für eine entspannte Stimmung.

#### Restaurant

In gemütlicher, ruhiger Kaffeehausatmosphäre bietet sich im Restaurant die Gelegenheit für ein entspanntes Essen und angeregte Gespräche.

Gäste aus umliegenden Hotels können ebenfalls die Busse benutzen.  
Bitte begeben Sie sich zum Abfahrtszeitpunkt zum nächstliegenden Hotel.

## Abfahrt zur Abendveranstaltung

Route	Abfahrts-zeit	Route	Abfahrts-zeit
<b>Route Gelb</b>		<b>Route Rot</b>	
 Sorat Hotel Düsseldorf	19:00	 Swissotel Düsseldorf (Neuss)	19:10
Mercure Hotel am Stresemannplatz	19:05	Dorint Novotel Neuss am Rosengarten	19:20
Steigenberger Parkhotel Düsseldorf	19:10	International Sport Arena & Hotel	19:35
<b>Route Blau</b>		<b>Route Violett</b>	
 Inside Premium Hotel Düsseldorf Airport	19:00	 Radisson SAS Scandinavia Hotel Düsseldorf	19:15
Mercure Hotel Düsseldorf Ratingen	19:15	Lindner Congress Hotel Düsseldorf	19:22
		Courtyard by Marriott Düsseldorf Hafen	19:25
<b>Route Grün</b>		<b>Route Braun</b>	
 Tulip Inn Düsseldorf Arena	19:00	 Mercure Parkhotel Krefelder Hof	19:50
Lindner Hotel Airport Düsseldorf	19:15		

## Rückfahrten zu den Hotels

### Shuttle

Von 23.00 bis 02.30 Uhr: Shuttleservice für jede Route; Abfahrt ca. alle 30 Minuten

*Die Abfahrtszeiten sind ungefähre Angaben und können sich verkehrsbedingt verschieben. Eine Änderung der Routen durch kurzfristige Baustelleneröffnungen ist ebenfalls möglich und wird jeweils im Hotel bekannt gegeben.*



## Microsoft Partnerkonferenz Hotline

Microsoft Partnerkonferenz Hotline	Tel.: 089/31 76 60 60
------------------------------------	-----------------------

## Taxi und Mietwagen

Eqpage Taxi- und Mietwagen	Benrodestr. 131	40597 Düsseldorf	Tel.: 0211/995033
Rhein-Taxi			Tel.: 0211/212121
Taxi-Düsseldorf			Tel.: 0211/33333

## Polizei

Polizeipräsidium Düsseldorf	Jürgenplatz 5-7	40219 Düsseldorf	Tel.: 0211/8700
-----------------------------	-----------------	------------------	-----------------

## Krankenhäuser

Paracelsus Klinik Golzheim	Friedrich-Lau-Str. 11	40474 Düsseldorf	Tel.: 0211/43860
Marien-Hospital	Rochusstr. 2	40479 Düsseldorf	Tel.: 0211/44000
Krankenhaus Maria-Hilf Krefeld	Oberdießemer Str. 94	47805 Krefeld	Tel.: 02151/3340

## Apotheken

Albertus-Apotheke	Alte Flughafenstr. 4	40474 Düsseldorf	Tel.: 0211/434510
Apotheke an der Messe	Stockumer Kirchstr. 7	40474 Düsseldorf	Tel.: 0211/4379849
Schiller Apotheke	Uerdinger Str. 278	47800 Krefeld	Tel.: 02151/59730
Delphin-Apotheke	Ostwall 146	47798 Krefeld	Tel.: 02151/25346
(hat am 25.09.2007 Notdienst)			

## Hotels

Courtyard by Marriott Düsseldorf	Am Seestern 16	40547 Düsseldorf	Tel.: 0211/595959
Dorint Novotel Düsseldorf/Neuss	Selikumerstr. 25	41460 Neuss	Tel.: 02131/2620
Inside Premium Hotels Düsseldorf Airport	Am Schimmersfeld 9	40880 Ratingen	Tel.: 02102/4270
International Sport Arena Hotel	August-Thyssen-Str. 13-15	41564 Kaarst	Tel.: 02131/765700
Lindner Congress Hotel	Lütticher Str. 130	40547 Düsseldorf	Tel.: 0211/59970
Lindner Hotel Airport	Unterrather Str. 108	40468 Düsseldorf	Tel.: 0211/95160
Mercure Hotel Düsseldorf	Am Stresemannplatz 1	40210 Düsseldorf	Tel.: 0211/35540
Mercure Hotel Düsseldorf-Ratingen	In der Poent 50	40885 Ratingen-Breitscheid	Tel.: 02102/9185
Mercure Hotel Krefelder Hof	Uerdinger Str. 245	47800 Krefeld	Tel.: 02151/5840
Radisson SAS Scandinavia Hotel	Karl-Arnold-Platz 5	40474 Düsseldorf	Tel.: 0211/45530
Sorat Hotel	Volmerswerther Str. 35	40221 Düsseldorf	Tel.: 0211/30220
Steigenberger Parkhotel	Königsallee 1A	40212 Düsseldorf	Tel.: 0211/13810
Swissôtel Düsseldorf-Neuss	Rheinallee 1	41460 Neuss	Tel.: 02131/7700
Tulip Inn Düsseldorf Arena	LTU-Arena-Str. 3	40474 Düsseldorf	Tel.: 0211/302750

- Hören Sie für Ihr Business wichtige Informationen in den Keynotes und Breakout Sessions
- Nutzen Sie das Structured Network zur Erweiterung Ihres Netzwerks
- Treffen Sie sich mit anderen Partnern und Microsoft Mitarbeitern in den Networking Bereichen
- Besuchen Sie die Microsoft-Ausstellung
- Nutzen Sie das Expertenfrühstück zum Austausch mit Ihren Microsoft-Ansprechpartnern und anderen Partnern
- Relaxen Sie in der Lounge
- Feiern Sie mit uns während der Abendveranstaltung
- Geben Sie uns Ihr Feedback
- Nehmen Sie auf der Abendveranstaltung an der Verlosung für einen guten Zweck teil
- Lösen Sie Ihren Gutschein auf dem Microsoft Certified Partner Collection Stand ein



**11) Ich bin (Mehrfachauswahl möglich) ...**

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Direct Marketing Reseller-/Mailorder-Partner | <input type="checkbox"/> OEM-&System-Builder-Partner            | <input type="checkbox"/> Distributionspartner        |
| <input type="checkbox"/> Certified Partner for Learning Solutions     | <input type="checkbox"/> Security Solutions-Kompetenzpartner    | <input type="checkbox"/> Solutions-/Reseller-Partner |
| <input type="checkbox"/> Microsoft Business Solutions-Partner         | <input type="checkbox"/> Customer Development Solutions-Partner | <input type="checkbox"/> Microsoft Mitarbeiter       |
| <input type="checkbox"/> Large Account Reseller Partner               | <input type="checkbox"/> Independent Software Vendor-Partner    | <input type="checkbox"/> Andere                      |

*Hier ist Platz für Ihren Kommentar:*

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.

Weiterhin bin ich 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.

(Datum, Unterschrift)

**Vielen Dank für Ihre Rückmeldung!**

A series of horizontal grey lines for writing notes, spaced evenly down the page.

Wir danken unserem Hardware Sponsor.

---



**i n v e n t**

---

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

Telefon: 0180 5 302525\*  
Telefon: 0180 5 302526\*  
E-Mail: [4partner@microsoft.com](mailto:4partner@microsoft.com)  
[www.microsoft.de/partnerkonferenz](http://www.microsoft.de/partnerkonferenz)

(0,14 Euro/Min., deutschlandweit)



## PARTNERTYP

- 1** OEM-& System-BUILDER-Partner
- 2** Independent Software Vendor-Partner  
Customer Development Solutions-Partner
- 3** Solutions-/Reseller-Partner
- 4** Microsoft Business Solutions-Partner
- 5** Certified Partner for Learning Solutions
- 6** EPG Vertical Partner
- 7** Security Solutions-Kompetenzpartner
- 8** SAM Partner
- 9** Large Account Reseller-Partner Roundtable
- 10** Direct Marketing Reseller-Partner Roundtable
- 11** Distributionspartner Roundtable

## INHALTSÜBERSICHT

### Raumübersicht

---

Begrüßung 4

---

**AGENDA Tag 1 8**

Keynotes 14

Breakout 1 16

Breakout 2 20

Breakout 3 24

Breakout 4 28

---

**AGENDA Tag 2 32**

Breakout 1 40

Breakout 2 46

Breakout 3 52

Breakout 4 58

---

Abendveranstaltung 63

---

Transferzeiten 64

---

Wichtige Adressen & Telefonnummern 65

---

10 Dinge 67

---

Feedbackbogen 68



**GUTSCHEIN**

im Wert von

**5€**<sup>\*</sup>

**Microsoft** | Certified Partner Collection



**Microsoft** | Certified Partner Collection

\* Einzulösen auf der Deutschen Partnerkonferenz 2007  
am Microsoft Certified Partner Collection Stand