

## Ihre Workshops am 18. September 2009

Lernen Sie neue Produkte und Lösungen der Branche kennen und holen Sie sich exklusiv neue Impulse für Ihr Geschäft.

Achtung: Im Gegenzug zu Ihrem Workshopbesuch ermöglichen Ihnen unsere Gold-Aussteller den kostenlosen Besuch der Abendveranstaltung am 17. September 2009 in der SchücoArena. **Aus diesem Grund wird Ihnen ein Workshop zugewiesen.** Sie können gerne weitere Workshops besuchen, hierfür ist keine Voranmeldung notwendig.

**Die Teilnahme an dem Workshop, den Sie auf der Rückseite Ihres Namensschildes finden, ist allerdings Voraussetzung für Ihre kostenlose Eintrittskarte zur Abendveranstaltung.** Besuchen Sie diesen Workshop nicht, stellen wir Ihnen 79,- € in Rechnung. Sie werden eingeladen und besuchen im Gegenzug den Workshop Ihres Sponsors - das ist doch fair, oder?

**Bitte geben Sie nach Teilnahme Ihr Workshopticket auf der Rückseite Ihres Namensschildes ab.** So belegen Sie Ihre Anwesenheit, damit Ihnen die Abendveranstaltung nicht in Rechnung gestellt wird. Gerne bestätigen wir Ihnen auf Wunsch den Erhalt des Tickets.

### 15.00 – 16.30 Uhr

<p><b>Workshop 1</b></p>	<p><b>G DATA SOFTWARE AG</b>  <b>Sicherheit für Firmennetzwerke - Die neuen G Data Unternehmenslösungen</b>          Der Workshop „Sicherheit für Firmennetzwerke - Die neuen G Data Unternehmenslösungen“ wird die brandneuen Features der Netzwerklösungen der Bochumer Softwareschmiede näher bringen. Innovative Technologien wie das Fingerprinting, der ressourcensparende ScanServer oder ein Linux-Schutz werden vorgestellt. Der Vortrag wird einen Rundumblick über das Produktportfolio im Netzwerkbereich von G Data, sowie eine umfassende Vorstellung der Neuerungen der Version 10 bieten.</p> <p><b>Kaspersky GmbH</b>  <b>Kaspersky – Willkommen im grünen Bereich</b>          Die aktuelle Version 2010 und mobiler Schutz durch die Mobile Security 8.0</p> <p><b>b.com Computer AG</b>  <b>Microsoft und b.com - Umsatzpotentiale durch Windows 7</b>          “Ein heißer Herbst“ - auch so könnte die plakative Überschrift zum Workshopthema des Distributors b.com in Kooperation mit Microsoft heißen. Sie erhalten neben grundsätzlichen Neuigkeiten des Betriebssystems, viele Argumente als Antwort auf die Fragen Ihrer Kunden und zur proaktiven Vermarktung - und das nicht nur für das Betriebssystem selbst, sondern auch für deren Hardwareplattformen. Profitieren Sie auch in dieser Hinsicht vom „One Stop Shopping“ bei b.com. Hier erhalten Sie Ihren Serien- und oder BTO- PC inkl. Win07 direkt aus einer Hand.</p>
<p><b>Workshop 2</b></p>	<p><b>Tech Data GmbH &amp; Co oHG</b>  <b>Tech Data Design Software Division: Design, Konstruktion &amp; Virtualisierung mit Autodesk</b>          Der Vortrag enthält eine Präsentation über die Design Software Division bei Tech Data, eine Vorstellung des AutoCad LT Partner Performance Package, sowie interessanten Live Demos zu Autodesk und dem Autodesk Showcase 2010</p>

	<p><b>Lenovo GmbH</b>  <b>ThinkServer – Chancen und Perspektiven für Reseller</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Markt für x86 Server ... die Chance?</li> <li>• ThinkServer Positionierung</li> <li>• Verdienstmöglichkeiten &amp; Incentives für Reseller</li> <li>• Easy-Startup-Demo: Einfache und schnelle Installation eines Lenovo ThinkServers</li> <li>• Server für den Mittelstand ... die Chance?</li> <li>• Lenovo Server Strategie &amp; Ausblick</li> <li>• Konfigurator-Workshop</li> </ul> <p><b>BlackBerry</b>  <b>Optimale Vermarktung von BlackBerry Produkten</b>  Effizienter kommunizieren und neuen Kunden gewinnen mit der Vermarktung der BlackBerry Lösung. Der Smartphone Markt boomt. Werden Sie Teil der Erfolgsgeschichte!</p>
<p><b>Workshop 3</b></p>	<p><b>ADN Distribution GmbH</b>  <b>ADN: End-to-End Virtualisierung für den Mittelstand</b>  Die ADN Distribution GmbH stellt Ihnen das Citrix Delivery Center vor - eine durchgängige, jedoch dynamische Plattform für die Anwendungsbereitstellung. Dabei wird Ihnen präsentiert wie man das gesamte Potenzial der Virtualisierung ausschöpfen kann: vom Rechenzentrum mit Servern und Anwendungen bis hin zum Desktop.</p> <p><b>LG Electronics Deutschland GmbH</b>  <b>Innovative Technik „out of the box“</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• NAS - Network Attached Storage made by LG</li> <li>• Archivieren mit Blue Ray: Warum diese Technik optimal geeignet ist</li> <li>• Flexibler Medienserver für den B2B-Einsatz, z.B. auch für Digital Signage</li> </ul> <p><b>Adobe Systems GmbH / ALSO Deutschland GmbH</b>  <b>Produktivität im Büroalltag</b>  Adobe Acrobat gehört in den meisten Unternehmen zur Standardsoftware und dient zusammen mit dem kostenlosen Adobe Reader einem einfacheren und schnelleren Umgang mit PDF-Dokumenten. Inzwischen ist Adobe Acrobat in der Version 9 zu einer Lösung herangewachsen, die man mit dem Begriff Betriebssystem für Dokumente gut umschreiben kann. Die vielfältigen Möglichkeiten im Bereich der Dokumente bieten ein großes Betätigungsfeld für Dienstleister. Insbesondere für Systemhäuser ist Acrobat eine gewinnbringende Plattform mit der sich durch erweiterte Services in Kombination mit dem Lizenzgeschäft neue Geschäftsfelder erschließen lassen. Henning Bartens von Adobe Systems stellt auf anschauliche Weise die Möglichkeiten und Potenziale von Adobe Acrobat dar. Viele Beispiele liefern Ihnen Ideen und Anregungen, die Sie sofort in eigene neue Serviceleistungen umsetzen können.</p>

**15.00 – 16.30 Uhr**

<p><b>Workshop 4</b></p>	<p><b>Toshiba Europe GmbH</b>  <b>Wie sage ich es meinem Kunden? Das gewisse Extra bei Toshiba Notebooks!</b>  Warum B2B-Notebooks einsetzen, wenn für weniger Budget ein Consumer-Notebook vordergründig das Gleiche zu bieten scheint? Dieser Frage ist jeder im B2B-Geschäft schon häufig begegnet. Ulrich Jäger, Product &amp; Business Development Manager zeigt Ihnen, wo die Vorteile der B2B-Notebooks liegen und mit welchen Argumenten Sie Ihren B2B-Kunden raten können, doch lieber ein Notebook des Businessbereiches zu kaufen. Nicht nur die im Notebookmarkt einmalige Doppelgarantie ist ein Argument für Toshiba Notebooks.</p>
--------------------------	---

	<p><b>Symantec</b>  <b>Symantec Protection Suite: Sicherheit und Verfügbarkeit für unternehmenskritische Daten ihrer Kunden</b>          Die „gefühlte IT-Sicherheit“ ist bei IT-Verantwortlichen wie Nutzern tendenziell hoch. Ein Irrtum, wie Conficker eindrucksvoll widerlegte. Binnen kürzester Zeit infizierte er Millionen Computer – darunter auch solche namhafter Unternehmen und öffentlicher Institutionen. Grund genug, über Sicherheitskonzepte und Recovery-Strategien nachzudenken. Symantec Protection Suites bieten modernen Schutz für Endgeräte und Mailsysteme ihrer Kunden</p> <p><b>Karg EDV GmbH</b>  <b>EGIS Business Connector und emis Warenwirtschaft - Grundlagen für eine schnelle und effiziente Arbeit</b>          In diesem Workshop zeigt Ihnen Herr Thiele von der Karg EDV, wie Sie in der Warenwirtschaft emis ein Angebot erstellen und mit Hilfe des EGIS Business Connectors schnell den Lieferanten mit dem günstigsten, lieferbaren Preis finden. Auf dieser Grundlage wird der richtige Verkaufspreis kalkuliert und anschließend wird die Ware direkt aus der Warenwirtschaft über den EGIS Business Connector bestellt und der Wareneingang verbucht.</p>
<p><b>Workshop 5</b></p>	<p><b>MICROSOFT Deutschland GmbH</b>  <b>„Microsoft Unified Communications in der Praxis“</b>          Alle Welt spricht über Unified Communications – sprechen wir heute über das Geschäftspotenzial und die Einsatzszenarien bei Ihren Kunden!</p> <p><b>Kaseya</b>  <b>Geschäftsmodell mit Zukunft: IT-Flatrate für Fachhändler</b>          Diskutieren Sie auch mit Ihren Kunden über die Abrechnung Ihrer Dienstleistungen? Die Kosten für den Betrieb klassischer IT-Lösungen sind für Kunden oft wenig transparent. Hier können Sie etwas tun: Bieten Sie Ihren Kunden eine Alternative! Verbinden Sie Hardware, Software und Services zu einem nachhaltigen Angebot mit festen monatlichen Kosten. Mit der Managed Services Lösung von Kaseya automatisieren und verwalten Sie per Fernzugriff die wichtigsten zentralen IT-Dienste.</p> <p><b>FUJITSU</b>  <b>Mit flexiblen Finanzkonzepten durch die Krise</b>          Intelligente Finanzierungslösungen gewinnen vor dem Hintergrund immer schnellerer Innovationszyklen zunehmend an Bedeutung. Dabei geht es aber schon lange nicht mehr nur darum, einen Kreditrahmen zu definieren und zur Verfügung zu stellen. Denn die richtige Finanzierung ist heute ein strategischer Faktor, der eine dynamische, effiziente Entwicklung und permanente Anpassung der IT-Infrastruktur ermöglicht – vom Laptop bis hin zu komplexen geschäftsspezifischen Anwendungen. Um die Herausforderungen individueller Ansprüche in Bezug auf Budgets, Bilanz, Return on Investment (ROI) und Cash Flow-Gestaltung zu meistern, hat Fujitsu eine Fülle unterschiedlicher und innovativer Finanzierungslösungen, sowie ergänzende Dienstleistungen entwickelt. Zentrales Ziel ist eine deutliche Reduzierung der Total Cost of Ownership (TCO) über den gesamten Lifecycle der IT.</p>