



Link: <https://www.channelpartner.de/a/wie-die-wertschoepfung-mit-managed-services-gelingt,3048776>

**Systemhaus-Chef Philip Semmelroth**

## **Wie die Wertschöpfung mit Managed Services gelingt**

Datum: 30.09.2016

Autor(en): Regina Böckle

**Warum müssen Systemhäuser ihr Geschäft überhaupt verändern? Und welche Maßnahmen sind nötig, damit der Wandel gelingt? Das zeigte Philip Semmelroth, Geschäftsführer der C&S - Computer und Service GmbH, in seiner Impuls-Keynote auf dem Systemhauskongress.**

Ausgehend vom aktuellen, überwiegend von klassischem Projektgeschäft geprägten Systemhausmodell skizzierte Philip Semmelroth, Geschäftsführer der **C&S Computer und Service GmbH**<sup>1</sup>, das Systemhaus der nahen Zukunft. Er beleuchtet, wie sich die Wertschöpfung für mittelständische Systemhäuser verändern wird: "Wir werden uns vom traditionellen ‚Zeit-gegen-Geld-Modell‘ lösen - sowohl im Hinblick auf Mitarbeiter als auch im Hinblick auf Kunden", so Semmelroth. "Langfristig könnte das so weit gehen, dass wir künftig alle Leistungen pauschalisiert anbieten werden - auch im kleinen Mittelstand."

Welche Chancen dieser Weg eröffnet, welche Entscheidungen und Maßnahmen nötig sind, um dorthin zu gelangen, schilderte Semmelroth anschaulich in seiner mitreißenden Keynote auf dem **Systemhauskongress "Chancen"**<sup>2</sup>. Er zeigt auf:

- Was sich an der Organisation, den Prozessen und an der Portfoliostrategie ändern muss
- Was das für die Auswahl, Führung und Provisionsmodelle von Mitarbeitern bedeutet
- Welche Folgen damit für die Kundenbeziehung verbunden sind
- Und warum es sich lohnt, als Systemhaus, dieses Projekt mutig anzupacken.

Die Frage, wie Systemhäuser den gravierenden Wandel im Zuge der digitalen Transformation meistern können, war das Leitthema des vergangenen Systemhauskongresses, der auch das Veranstaltungsprogramm im kommenden Jahr prägen wird. Interessierte Systemhäuser und Service Provider können sich schon heute den Termin: **6. und 7. September 2017** für den nächsten Kongress vormerken - oder sich eines der begehrten Blind-Bird-Tickets sichern unter: <http://www.systemhauskongress-chancen.de><sup>3</sup>.

Wie der Wandel vom Systemhaus zum Service Provider in der Praxis funktioniert und wie sich die vielfältigen Hürden auf diesem Weg überwinden lassen, erfahren Partner bei "**Channel meets Cloud**"<sup>4</sup> am **16. Februar 2017** in München. Jetzt gleich **anmelden vom Early-Bird-Ticket**<sup>5</sup> profitieren!

[Hinweis auf Bildergalerie: **Impressionen zum Systemhauskongress Chancen 2017**] <sup>gal1</sup>

## Links im Artikel:

- <sup>1</sup> <http://www.cus-gmbh.com>
- <sup>2</sup> <http://www.systemhauskongress-chancen.de>
- <sup>3</sup> <http://www.systemhauskongress-chancen.de>
- <sup>4</sup> <http://www.channel-meets-cloud.de>
- <sup>5</sup> <https://www.channel-meets-cloud.de/event/anmeldung/>

---

## Bildergalerien im Artikel:

<sup>gal1</sup> **Impressionen zum Systemhauskongress Chancen 2017**



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Am 25. und 26. August war das Düsseldorfer Van der Valk Airport-Hotel wieder der zentrale Treffpunkt für die Systemhaus-Branche.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Dr. Ronald Wiltscheck, Chefredakteur ChannelPartner, begrüßt die Gäste...



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

... und eröffnete zwei spannende und abwechslungsreiche Kongresstage.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Ein ganz großer Dank gilt den Sponsoren des Events (v.l.): Hille Vogel (Estos), Peter Kleimeier (Telekom Deutschland), Jürgen Dieterich (SoftEngine), Martin Böker (Samsung), Volker Rotter (Epson), Florian Buzin (Starface), Kosmas Steinke (Eaton), Maik Kubel (Eno Telecom), Michael Dreesbach (Bitdefender), Maik Wetzel (Eset), Henning Hanke (ADN) und Michael Wanzke (Lancom).



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Maria Kornhoff, Partner Manager iTeam, und Friedrich Pollert, Leiter SYNAXON AKADEMIE, die als Kooperationspartner den diesjährigen Systemhauskongress maßgeblich mitgestalteten, stellen sich dem Publikum vor.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Diskussionen während eines Workshops



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Oliver Wegner (CEO, evolutionplan AG), stellte in seiner Keynote die Wachstumsformel für Systemhäuser im Zeichen der Digitalen Transformation vor und lieferte Antworten darauf, was es braucht, um dieses Wachstum auch zu managen.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Gabriele Jahns mit Holger Kämmerer (ATD) und Karsten Agten (IT-ON.net)



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

In jeweils 4 parallel laufenden Best Practice Keynotes informierten sich die Teilnehmer, wie andere Partner mit unterschiedlichen Technologien ihr Geschäftsmodell erweitern konnten.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Andreas Brosch, Geschäftsleitung Vertrieb, TELROTH GmbH, erläutert, weshalb All IP in der Praxis für Systemhäuser Fluch und Segen zugleich ist.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Moderator Dr. Thomas Hafen hakt im Workshop noch einmal nach.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Peter Schröder, Geschäftsführer von Elanity Network Partner, erläutert in seiner Best Practice Keynote, wie er mithilfe von intelligentem Security-Patch-Management von Flexera nicht nur die Sicherheitslücken seiner Kunden schließen, sondern auch sein eigenes Geschäftsmodell erweitern konnte.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Frank Eismann, Geschäftsführer von GFC und Ditcon, schilderte anhand eines Referenzprojekts beim Logistiker Alfred Talke, wie die Projektansprache zum Thema energie- und schafstoffarme Systeme erfolgreich funktioniert. Detailliert ging er auf die Ansprache und Beratung zum Referenzprojekt sowie auf die gemeinsame Umsetzung mit dem Partner Epson ein.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Wie das Geschäft mit Mobility, Security und Produktivität in der Systemhaus-Praxis funktioniert,





erläuterte Ronny Tischer, B2B-Manager bei Komsa Kommunikation Sachsen AG, anhand eines Projekts für Kraftfahrzeug Prüfgesellschaften. Er erläuterte, wie diese unter Nutzung von Samsung Smartphones und Tablets sowie der Implementierung notwendiger Prozesse gelöst wurden.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.): Heinz Höreth, Geschäftsführer HJG Unternehmensberatung, im Gespräch mit Florian Buzin, Geschäftsführer von Starface.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**



(v.l.): Ingo Lücker, Personalmanagement / Recruiting / Vertrieb bei der LMIS AG, mit Christopher Zinck, GfK.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Systemhauspartner im Gespräch mit Norbert Horn von Starface.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Karl Ciarkowski von Voiceworks erläutert am Stand die Lösungen und das Partnermodell des Herstellers.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Philip Semmelroth, Gründer und Geschäftsführer der C&S - Computer und Service GmbH, erläuterte in seiner Keynote am Beispiel des eigenen Unternehmens, was die Digitale Transformation für mittelständische Systemhäuser in der Praxis bedeutet.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Im Workshop von Epson diskutierten Teilnehmer die Frage, wie Partner mit Managed Print Services (MPS) bei geringem Aufwand erhebliche Mehrwerte für ihre Kunden erbringen können.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Florian Buzin, Geschäftsführer von Starface, beleuchtete in seiner Keynote "Cloud – Das Ende der Systemhäuser. 7 Wege aus der Krise", wie Systemhäusern den Weg in die Cloud erfolgreich meistern können.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Andreas Asel, Product Manager Business Printing bei Epson Deutschland, und Moderator Armin Weiler, Chefreporter der ChannelPartner)



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Eines der Highlights des ersten Kongresstages: Die Auszeichnung der "Besten Systemhäuser Deutschlands 2016".

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Bei der diesjährigen Kundenzufriedenheitsanalyse der Computerwoche konnte sich das Team von Teamix als "Newcomer des Jahres 2016" etablieren. Auf dem Kongress nahm Oliver Kügow, Geschäftsführer der teamix GmbH, den Award entgegen.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

blue technologies landete im Ranking der "Besten Systemhäuser 2016" auf Platz 2 in der Umsatzklasse der mittelgroßen Systemhäuser. Dirk Webbeler, Geschäftsführer von blue technologies nahm die Auszeichnung entgegen.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Stefan Hörhammer, COO der Medialine EuroTrade AG, freut sich über die Auszeichnung als "Aufsteiger des Jahres 2016".



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Mario Bauer, Geschäftsführer von StarCom-Bauer, freut sich über Rang 3 der "Besten Systemhäuser 2016" in der Umsatzklasse kleiner Systemhäuser.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Die Profi AG errang bei der diesjährigen Kundenzufriedenheitsanalyse Rang 3 der mittelgroßen Systemhäuser Lutz Hohmann, Vorstand der PROFI AG, nahm dafür die Auszeichnung als "Bestes Systemhaus" entgegen.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Andreas Baumann, Geschäftsführer der ORBIT Gesellschaft für Applikations- und Informationssysteme GmbH, war überrascht von der Auszeichnung als zweitplatziertes "Bestes Systemhaus 2016" in der Umsatzklasse mittelgroßer Systemhäuser.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Hamza Nadi, Geschäftsbereichsleiter Software der SVA Systemvertrieb Alexander GmbH, nahm den Award für Rang 2 in der Kategorie "Beste Systemhäuser 2016" in der Umsatzklasse der größten





Systemhäuser" entgegen.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Auf dem Siegerpodest für das "Besten Systemhaus Awards 2016" in der Umsatzklasse kleiner Systemhäuser landete das Systemhaus Cramer. Firmenchef Christian Cramer freute sich über den Erfolg.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Beim Rennen um die "Höchste Weiterempfehlungsrate 2016" hatte StarCom-Bauer GmbH die Nase



vorn. Firmen-Chef Mario Bauer erntete damit den Sonderpreis für das Team. Beim Rennen um die "Höchste Weiterempfehlungsrate 2016" hatte StarCom-Bauer GmbH die Nase vorn. Firmen-Chef Mario Bauer erntete damit den Sonderpreis für das Team.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Ulrich Hampe, CMO der Fritz & Macziol-Mutter VINCI, freut sich über die Auszeichnung als "Bestes Systemhaus 2016" mit Rang 3 in der Umsatzklasse der größten Systemhäuser.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"



Stefan Sicken, Head of Sales & Marketing, IT-HAUS GmbH nahm den Award als "Bestes Systemhaus 2016" in der Umsatzklasse mittelgroßer Systemhäuser entgegen. IT-HAUS errang den 1. Platz in dieser Kategorie.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Günther Schiller, Vorstand der ACP-Gruppe, freut sich über den 1. Platz in der Umsatzklasse der großen Systemhäuser und die Auszeichnung als "Bestes Systemhaus 2016".

### Systemhauskongress "Chancen 2017"



Das sind die "Besten Systemhäuser 2016" in Deutschland. Die Auszeichnung basiert auf einer Studie der Computerwoche, die jedes Jahr Anwenderunternehmen zur Zufriedenheit mit ihren IT-Dienstleistern befragt. Die Awards wurden auch in diesem Jahr auf dem Systemhauskongress verliehen.



**Systemhauskongress "Chancen 2017"**  
Hier fällt der Startschuss zur Party!

**Systemhauskongress "Chancen 2017"**



Achim Heisler (A-H-S) mit Bernd Hilgenberg (SHD)



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Bei den heißen Temperaturen bevorzugten am Abend des ersten Kongresstages manche Gäste die schattige Lounge im Inneren des Van der Valk.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.): Maik Wetzel (Eset), Susanne Schubert (Director Events, IDG), Andreas Brosch (Telroth) und René Claus (Eset)



**Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Heiße Diskussion nach Abschluss des ersten Kongresstages.

**Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.r.): Heitere Herrenrunde mit Olaf Kaiser, Partner von Ubega.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Ein wohlverdientes kühles Bier an der Bar nach einem heißen Kongresstag.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Am Abend des 1. Kongresstages hieß es dann Netzwerken bei lauschigen Temperaturen und leckerem Barbecue.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

(v.l.): Regina Böckle (IDG) und Maria Kornhoff (iTeam)

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Das IT-Haus-Team lässt die Welt teilhaben an ihrem Award-Gewinn. Ob gewitttert, gefacbookt oder gewhatsappt wurde, ist noch zu ermitteln.





### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Diskussionsrunde beim Barbecue (v.l.): Philip Semmelroth (C&S Computer und Service), Oliver Lorenz (Dögel IT) und Peter Schröder (Elanity Network Partner).

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Management-Exorzist Niels Pfläging, zeigte in seiner Keynote prägnant und auf interaktive Weise, wie jedes Unternehmen im Ganzen und in all seinen Teilen agil, lebendig und wirksam werden und bleiben kann - ein diskussionsfördernder Auftakt für den zweiten Tag des Systemhauskongresses. Die Financial



Times Deutschland schrieb über ihn: „Wenn Pfläging die Dogmen des Managements durchschüttelt, zerbröseln sie in seinen Händen“.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Ist das jetzt Komplex - oder doch kompliziert? Niels Pfläging klärt über den kleinen, aber wesentlichen Unterschied auf.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Keynote-Sprecher Niels Pfläging erklärt, weshalb hierarchische Organisationsformen nicht tauglich



sind, die komplexe Probleme von heute zu lösen - und weshalb Unternehmen dafür "Komplexithoden" benötigen.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Nur Berieseln lassen war bei der Keynote von Niels Pfläging nicht drin. Mitmachen war angesagt.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Bei der Podiumsdiskussion zum Thema Unternehmensentwicklung stellten die 4 Systemhaus-Chefs: Günther Schiller (ACP), Thomas Griesinger (Bürotex metadok), Karsten Agten (IT-ON.net) und Achim



Heisler (A-H-S) ihre Wege und Methoden zur Diskussion vor.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Wie mittelständische Systemhäuser aus der Digitalisierung mehr Geschäft und Umsatz generieren können, verriet Christian Cramer, Geschäftsführer des Systemhaus Cramer GmbH, am Beispiel eines Kundenprojekts, das er für einen Filialisten im Handelsbereich mit 1.400 Niederlassungen umgesetzt hatte. Das Vorgehen hat sich auch bei anderen Kunden bewährt.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Wer teilt, gewinnt - auch in diesem Fall gelang der Know-how-Transfer.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Wie die Cloud zum Innovationstreiber im Systemhausvertrieb wird, war das Thema das Florian Wanner, Geschäftsführer, Kite Consult, in seinem Workshop mit Partnern erarbeitete.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Torsten Rehberg, Inhaber von todo IT Service, schilderte in seinem Erfahrungsbericht die Erfolgsfaktoren für Managed Security Services.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Wie ihm der Weg vom IT-Systemhaus und ERP-Vertriebs-Partner zu einem der führenden Versand-Händler Deutschlands für Drucker & Zubehör gelang, berichtete Peter Pölling, Geschäftsführer von OfficePartner, in seiner Best Practice Keynote.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Im Workshop von Peter Kleimeier, Leiter New Business, Telekom Deutschland, drehte sich alles um den richtigen Cloud Mix – sicher aus Deutschland. Schwerpunkt war die Vorstellung des Multicloud-



Portfolios der Telekom anhand konkreter Einsatzszenarien und eines Referenzprojekts.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.): Jürgen Dieterich, Partnermanager bei SoftENGINE, und Stephan Meiring, Geschäftsführer, B.I.T. Soft, erläuterten im Workshop, wie der Weg vom Systemhaus zum erfolgreichen Anbieter für ERP-Branchenlösungen gelingt. Themenpaten:

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Auch in den Pausen: Wissensdurstige Partner



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

In der Podiumsdiskussion zum Thema Personalgewinnung und -entwicklung 4.0 schilderten die Systemhaus-Chefs Lutz Hohmann (PROFI AG) Ingo Lücker (LMIS), Ralph Friederichs (CYBERDYNE IT), Henning Breyer (Beck et al. Services) und Stefan Sicken (IT-HAUS) ihre Methoden und Erfahrungen.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Warum müssen Systemhäuser ihr Geschäftsmodell überhaupt umbauen? Und was bedeutet das konkret für die Strategie des jeweiligen Systemhauses? Darauf antworteten in der Podiumsdiskussion...





### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

... sowohl Vertreter der größten Systemhäuser (v.l.): Axel Feldhoff (Bereichsvorstand Cluster West, Bechtle AG), Ulrich Hampe (Chief Marketing & Communication Officer der Fritz & Macziol-Mutter VINCI Energies) und Hamza Nadi, (Geschäftsbereichsleiter Software, SVA Systemvertrieb Alexander), als auch...

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Vertreter mittelständischer und kleiner IT-Dienstleister (v.r.): Moderator Matthias Zacher (IDC) mit Andreas Rother (Managing Director, ahd), Carsten Bartsch (Geschäftsführer, Liquidcom IT-Solutions) und Oliver Lorenz (Geschäftsführender Gesellschafter Dögel IT-Experts).

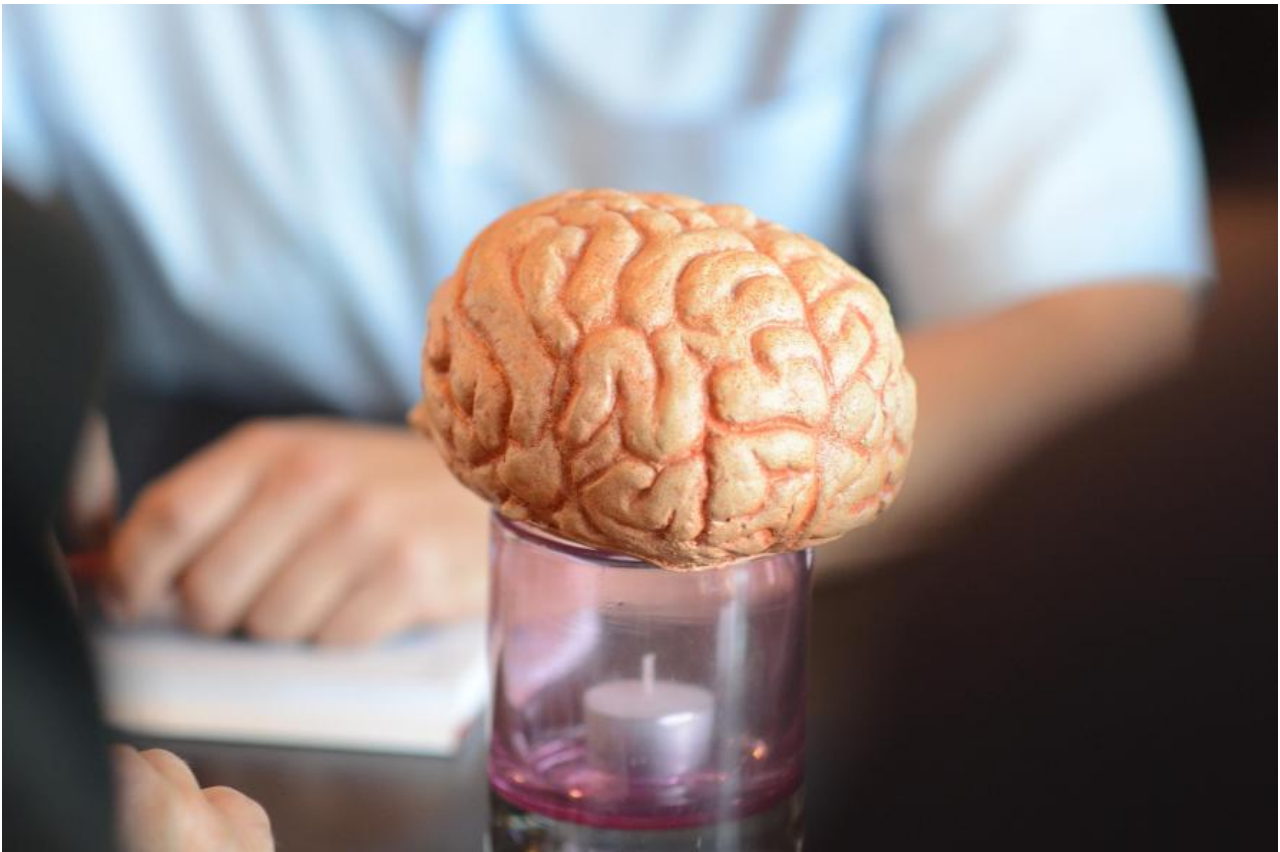


### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Rolf Mittag, Vorstand der ITAS AG, zeigte am Beispiel des eigenen Unternehmens, wie Systemhäuser ihre Kunden dabei unterstützen können, sich neue digitale Kommunikationswege zu erschließen – mit Hilfe der ProCall-LiveChat-Lösung von Estos.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Unverzichtbares Utensil beim Workshop von ADN.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.): Moderator Dr. Thomas Hafen (ChannelPartner) mit den Workshopleitern Mirco Rohr (Bitdefender), Frank Rosenkranz (Uzuner Systems) und Michael Dreesbach (Bitdefender).

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Die Keynotes regten die Zuhörer sichtlich zu Diskussionen an.

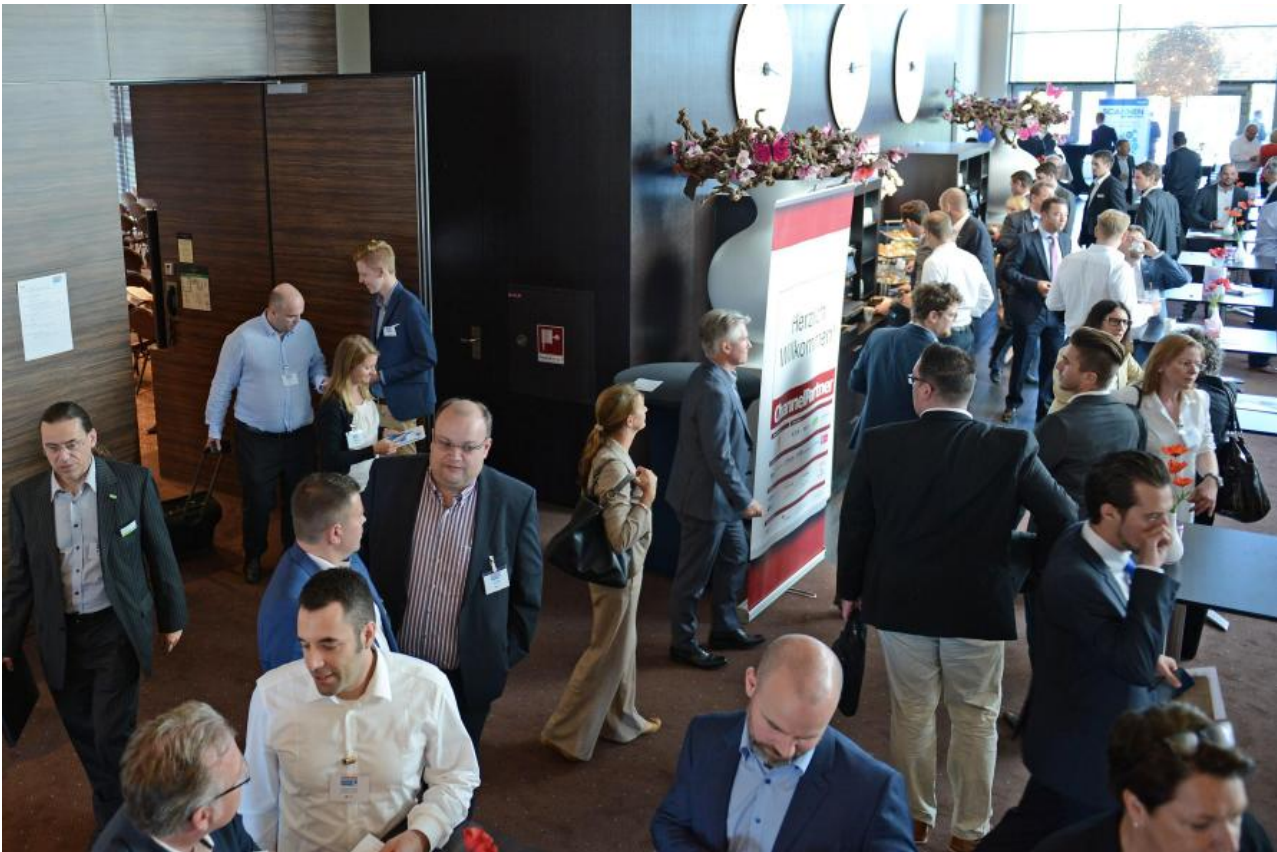


### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Matthias Zacher, Senior Consultant bei IDC Central Europe, stellte in seiner Keynote die wichtigsten und spannendsten Ergebnisse der aktuellen Systemhausstudie, dem „Channel-Kompass 2016“ vor.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Raumwechsel zu den nächsten Sessions.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Maurice Breit (Business Development Manager, ADN), erläuterte, wie Enterprise Archivierung in der Praxis aus der Cloud funktioniert.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Torsten Rehberg, Inhaber von todo IT Service, schilderte in seinem Erfahrungsbericht die Erfolgsfaktoren für Managed Security Services.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Ralph Friederichs, Geschäftsführer von CYBERDYNE IT im Gespräch.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Mittagspause - Zeit, sich zu stärken und zu netzwerken.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.): Achim Heisler (Geschäftsführer A-HS-) und Philip Semmelroth (Geschäftsführer C&S - Computer und Service GmbH)

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Herbert Jordan, Geschäftsführer der ONE telecom Frankenberg, zeigt am Beispiel eines Projekts, wo das Potential mit Netzvermarktung und Smart Home für Partner steckt.



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

#### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Bei der von Olaf Kaiser (Partner der Ubega) moderierten Echtzeitumfrage ging es zur Sache: Teilnehmer konnten über die im Vorfeld des Kongresses eingereichten Fragen anonym abstimmen - und so erfahren, was sie schon immer von ihren Branchenkollegen wissen wollten, aber nie zu fragen wagten.





### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Mit diesem Device konnten Teilnehmer anonym abstimmen. Das Gesamtergebnis ihrer Wahl erschien zeitgleich in der Präsentation.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

In Raumschiffen, Raketen und im All ganz in seinem Element: Prof. Dr. Ulrich Walter (Diplom-Physiker und Wissenschafts-Astronaut, Lehrstuhl für Raumfahrttechnik, Technische Universität München) erklärte in seinem mitreißenden Vortrag „Beam me up, Scotty – Die Physik von Star Trek“



wissenschaftlich fundiert den Warp-Antrieb ebenso wie die Relativitätstheorie.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Prof. Dr. Ulrich Walter (Diplom-Physiker und Wissenschafts-Astronaut, Lehrstuhl für Raumfahrttechnik, Technische Universität München) ließ die Teilnehmer ins Weltall abheben.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Zurück auf der Erde: Ex-Astronaut Ulrich Walter ist nach seinem Vortrag ein gefragter Gesprächspartner.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Intensive Diskussion während der Kaffeepause.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Workshop der Telekom zum Thema "Immer der richtige Cloud Mix – Sichere Multicloud-Infrastrukturen für den IT-Dienstleister im deutschen Mittelstand" mit Peter Kleimeier (Leiter New Business, Telekom Deutschland) und Günter Hüttig (Partner Manager Cloud, Telekom Deutschland) mit Maurice Breit (Business Development Manager, ADN).



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.): Dr. Thomas Hafen (Moderator für ChannelPartner), Maik Wetzel (Sales Director Channel, Eset Deutschland GmbH) und Oliver Plum (CTO, todo IT Service Computer & Dienstleistungen) diskutieren im Workshop über das Thema "Flexible MSP-Lösungen als Geschäftsmodell für Reseller – Was hindert Sie daran MSP-/Cloud-Services anzubieten?"

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Matthias Jablonski (Gründer und Geschäftsführer von Kiwiko) im Video-Interview mit Armin Weiler (ChannelPartner).



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Das IT-Haus-Team freut sich über den Award: (v.l.): Florian Schenk, Stefan Sicken und Ingo Burggraf.

### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Boris Hajek (Geschäftsführer, losstech GmbH) erläutert einige technische Details. Das Thema seiner Keynote: "Wie Sie sich im Wachstumsmarkt Hyperkonvergenz erfolgreich positionieren – am Beispiel von sanXaler Stützpunktpartnern".



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.l.) Florian Kurzmaier (IDG), Henning Hanke (ADN) und Henning von Kiepinski (ConSol)

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Diskussion während eines Workshops.



### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

Bernd Hilgenberg (SHD) hakt nach der Keynote noch einmal nach.

### **Systemhauskongress "Chancen 2017"**

(v.r.): Frank Rosenkranz (Geschäftsführer von Uzuner Systems) beantwortet im Nachgang seines Vortrags weitere Fragen. Neben ihm: Moderator Dr. Thomas Hafen (ChannelPartner).



### Systemhauskongress "Chancen 2017"

Die kurzen Pausen beim Raumwechsel werden gleich zum Netzwerken genutzt.

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.