

sage summit tour

7. März 2017 | Gasometer Berlin

Agenda

8:00 - 9:00	Expo	Registrierung und Expo – Kaffee	
9:15 - 9:45		Vision@Sage: Gemeinsames Wachstum durch den digitalen Wandel Rainer Downar, Executive Vice President Central Europe Andreas Zipser, Vice President Sales	
9:45 - 10:15		Mission@Sage: Effektive Vertriebsinitiativen und Vermarktungsstrategien unterstützen Ihren Erfolg Rudolf Schuler, Director Channel Sales NCA	
10:15 - 10:45		Technology Innovation@Sage: Die Rolle von Sage inmitten der globalen Fintech und KI Revolution als Katalysator der digitalen Unternehmenstransformation Klaus-Michael Vogelberg, Chief Technology Officer	
10:45 - 11:15		Product Innovation@Sage: Begleiten Sie uns auf der Reise in die nächste Dimension Oliver Henrich, Vice President Product Engineering Central Europe	
11:15 - 13:15		Expo & Mittagessen Start der Expo: Erleben Sie Sage-Produkte live und lernen Sie mehr über spannende Partnerlösungen Sage Themeninseln zu verschiedenen Produkten und Themen Networking mit anderen Business Partnern, Sponsoren und Sage Mitarbeitern	
		Wachstumschancen im klassischen Bestandsgeschäft	Wachstumschancen durch neue Geschäftsfelder
13:15 - 14:00		Ihr Turbo zum Erfolg: Wachstum planen mit Sage 100c und Sage 50c - Neues zu Sage Handwerk, Sage 50c und Sage 100c - Erfolgreich upgraden und Kundenbindung stärken - Potenziale mit Kampagnen schöpfen Björn Urban, Team Manager Channel Sales NCA Florian Schwitzgebel, Product Evangelist Sage 100	Chancen für Ihr Business: Neue Möglichkeiten im Channel - SSE und Projekt Sales Engine: Fokus auf Schnittstellen zum Partner und Praxisbezug - Leadgeneration durch den Channel, Stimulation des Ökosystems Rudolf Schuler, Director Channel Sales NCA Oliver Elz, Key Account Manager, Sales NCA Channel Peter Hofmann, Key Account Manager
14:15 - 15:00	Expo	Trends in der Personalarbeit – Chancen der Prozessoptimierung mit Sage - Die Rolle von HR heute und morgen - Anforderungen an HCM Systeme - Digitalisierung und Prozessoutsourcing - Gemeinsame Lösungsansätze Marco Zielke, Team Manager Channel Sales NCA Peter Hofmann, Key Account Manager Antje Blumentritt, Team Manager BPO	Vom Business Partner zum Rockstar – Als Sage Partner haben Sie alle Möglichkeiten! - SPP, die Basis für Ihre ISV Partnerschaft - Mehr Umsatz über den weltweiten Sage Lösungs-Marktplatz ‚Sage Marketplace‘ - Das Rad nur noch einmal erfinden: Die Sage Integration Cloud - Vom lokalen Developer Programm Vertrag zum neuen internationalen ISV Vertrag - Praxisbeispiel eines ISV Partners – Wie nutze ich die neuen internationalen Möglichkeiten? - Weltweite Fahndung: Die Sage Rockstars von Morgen! John Schultze, Sales Manager NCA Thorsten Laß, Head of Professional Service BMS
15:15 - 16:00		Gemeinsam stark: Kundenbindung & Kundenloyalität im Fokus - Bedeutung der Kundenbindung für Ihren Geschäftserfolg - Entwicklungsmöglichkeiten von Kundenbindung und Kundenwert - „Von klein zu groß“ – Entwicklungspfade für unsere gemeinsamen Kunden - Erfolgsfaktor Subskription Marco Zielke, Team Manager Channel Sales NCA Stefan Kleine, Head of C4L Marketing	Mit Sage Live auf Wachstumskurs: Wie Sie mit Sage Live neue Kunden gewinnen und neue Geschäftsfelder erschließen können - Was ist Sage Live? - Vision, Zielgruppe, technische Basis, „Look & Feel“ - Marketing & Vertrieb - Preise, Launchaktivitäten, Veranstaltungen - Wissenswertes für Sage Reseller Partner - Partnerverträge, Training, Zusammenarbeit mit CBC - Chancen und Abläufe für Sage ISV Partner Christian Schreiber, New Partner Acquisition Ralf Preusser, Product Evangelist Sage Live Steffen Wax, Senior Manager ISV / Strategic Alliances Daniel Floßbach, Senior Account Executive
16:15 - 16:45		Digitale Magie Simon Pierro, weltweit bekannt als DER iPad Zauberer	
16:45 - 17:15		Closing Session inklusive Sage Winners Circle Award-Zeremonie Andreas Zipser, Vice President Sales Rudolf Schuler, Director Channel Sales NCA	
		<i>Individueller Transfer zum Hotel und zur Abendveranstaltung</i>	
20:00 - 24:00		Abendveranstaltung im Adagio, Potsdamer Platz inklusive Überraschungs-Act	

sage summit tour

8. März 2017 | Gasometer Berlin

Agenda

8:00 - 9:00	Expo	Registrierung und Expo – Kaffee			
9:00 - 9:45		Vision@Sage: Sage – Der sichere Partner im Zeitalter des digitalen Wandels Rainer Downar, Executive Vice President Central Europe, Sage			
9:45 - 10:30		Wovon leben Sie morgen – wie Sie Digitalisierung zu Ihrer Chance machen und Ihr Unternehmen für eine ungewisse Zukunft rüsten Dr. Pero Mičić, Zukunftsmanager und Digitalisierungsexperte, Autor, Unternehmer, Berater			
10:30 - 11:00		Im Dialog – Mit radikaler Nutzerzentrierung zum Erfolg – wie Klöckner & Co die Stahldistribution digitalisiert Gisbert Rühl, CEO des Stahlhandelsunternehmens Klöckner & Co im Gespräch mit Andreas Zipser, Vice President Sales, Sage			
11:00 - 11:30		Product Innovation@Sage: Neue Softwarelösungen im Zeitalter von Cloud und Bots Oliver Henrich, Vice President Product Engineering Central Europe, Sage			
11:30 - 11:45		The Year of the Business Builder Stephen Kelly, CEO, Sage Group			
ab 11:45		<p>Start der Expo: Erleben Sie Sage-Produkte live und lernen Sie mehr über spannende Partnerlösungen</p> <p>Start der Fachvorträge: Stellen Sie sich aus einer Vielzahl von Fachvorträgen Ihr persönliches Programm zusammen und erfahren Sie alles über Trends, konkrete Lösungsansätze und innovative Produktneuerungen</p> <p>Networking: Treffen Sie Experten und Entscheider aus anderen kleinen und mittelständischen Unternehmen</p> <p>Mittagessen bis 13:30</p>			
12:15 - 12:55		<p>Von Deutschland in die Welt Lernen Sie von Babel, dem innovativsten Unternehmen im Bildungsbereich, mehr zur erfolgreichen Bewältigung der Herausforderungen, die einem wachsenden Unternehmen beim Eintritt in neue Märkte begegnen und welche Vorteile eine Bereitstellung in der Cloud mit sich bringen kann. Ina Wetzel, VP Finance & Legal, Babel</p>	<p>Silos aufbrechen – Abteilungen intelligent vernetzen Mit Hilfe integrierter Lösungen auf Basis der Sage 100 effizient neue Kunden gewinnen und Bestandskunden langfristig binden. Ralf Preusser, Product Evangelist Sage Live Rudolf Schuler, Director Channel Sales NCA, Sage Jennifer Jordis, PreSales Consultant, Sage</p>	<p>Profitieren durch die Kombination professioneller Standardlösungen Erleben Sie die Vorteile und den Nutzen nahtloser Zusammenarbeit zwischen Sage 50c und bekannter Standard-Software. Juri Zablotzky, Product Evangelist Sage 50</p>	
13:15 - 13:55	Expo	<p>Arbeitswelten von morgen Wie Mobility, Cloud und das Internet der Dinge das Arbeitsleben und Kundengewinnung und -service verändern. Paul Dietrich, Regional Vice President, Salesforce.com Raphael Ney, Geschäftsführer, Peak & Peak</p>	<p>Disruption, Transformation und Content Services – von Buzzwords zur Notwendigkeit Wie neue Wertschöpfung im digitalen Wandel wirklich funktioniert. Mario Dönnebrink, Vorstand Vertrieb und Marketing, d.velop</p>	<p>Chancen für Mitarbeiter und HR durch die Digitalisierung? Wie Sie den steigenden Anforderungen von Mitarbeitern und Personalabteilung durch die Automatisierung von HR-Prozessen gerecht werden. Mit Beispielen aus der Sage HR Suite. Dr. Andrea Schmidt, Supervisor Product Management, Sage René Kanzler, Product Manager, Sage Jennifer Jordis, PreSales Consultant, Sage</p>	
14:15 - 14:55		<p>Auf dem Weg von Staubtrocken zu Predictive und Social Erleben Sie mit Sage Live wie multidimensionale Buchhaltung in Echtzeit und neue Technologien das Bild der Finanzabteilung der Zukunft prägen. Ralf Preusser, Product Evangelist Sage Live</p>	<p>Generation Change Nächste Haltestelle: Change. Wie Veränderung Ihr Unternehmen täglich bewegt und Sie mit Leichtigkeit davon profitieren können. Wir zeigen es am Beispiel der Sage 100. Florian Schwitzgebel, Product Evangelist Sage 100 Jan Friedrich, Director Marketing Central Europe, Sage</p>	<p>Als Start-up von modernen Cloud-Lösungen profitieren. Wie Sie den Schritt vom Start-up zum erfolgreichen Unternehmen vollziehen und dabei mit Sage One jederzeit den Überblick behalten. Robert Schatto, Product Evangelist Sage One</p>	<p>Digitalisierungsgrad in der Automobilbranche Die Automobilbranche ist seit Jahren Vorreiter in Bezug auf Innovation und Automatisierung. Profitieren Sie vom Know-How der Zuliefererindustrie und verschaffen Sie sich durch Digitalisierung Wettbewerbsvorteile. Michael Benninger, Leiter Digitalisierung, Promotech Kunststoff- und Metallverarbeitungsges.m.b.H.</p>
15:15 - 15:55		<p>Heute schon die Arbeitswelt von morgen beeinflussen Quo Vadis, Sage 100? Von der Office Line zur Sage 100. Was gestern war, was heute ist und was die Zukunft bringt. Florian Schwitzgebel, Product Evangelist Sage 100 Robert Lauth, Team Manager Product Management, Sage</p>	<p>Digital Now With a constant focus on how digital will shape the future, are we missing the current digital picture? Vortrag in englischer Sprache Onur Bildik, Senior Business Development Manager, EMEA at Google</p>	<p>Compliance – Zwang oder Chance? Von der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen (GoBD) zur Optimierung und Digitalisierung von Unternehmensprozessen. Mit Praxisbeispielen aus der Sage HR Suite und der digitalen Personalakte. Sabine Preusser, Product Manager, Sage Jennifer Jordis, PreSales Consultant, Sage</p>	<p>Digitalisierung für effizientere Produktionsunternehmen Erfolgreiche Produktionsunternehmen sind häufig gut organisierte Prozessexperten. Erschließen Sie Potenziale in vermeintlichen Randbereichen mit Hilfe von Digitalisierung und Prozessoptimierung. Norbert Dellekönig, Beirat, Concorde Reisemobile GmbH</p>
16:15 - 17:15		<p>Digitale Disruption: Warum jede Branche von der Digitalisierung erfasst wird und warum Firmen untergehen, die nicht darauf vorbereitet sind Christoph Keese, Manager beim Medienunternehmen Axel Springer und Bestsellerautor von „Silicon Valley – Was aus dem mächtigsten Tal der Welt auf uns zukommt“ und „Silicon Germany – Wie wir die digitale Transformation schaffen“.</p> <p>Highlights des Tages und Auszeichnung der Sage Foundation-Partner – Rainer Downar & Stephen Kelly, Sage</p>			
ab 17:15		Get together - gemeinsames Ausklingen des Tages			

Wovon leben wir Morgen?



Dr. Pero Mičić gilt international als ein führender Experte für Zukunftsmanagement. Wovon leben wir morgen? Um diese Frage und die Antworten geht es bei Pero Mičić immer.

Pero Mičić ist Vorstand der FutureManagementGroup AG und berät die Führungsteams und Strategen großer Konzerne und führender Mittelständler. Dr. Mičić ist mehrfacher und mit Preisen ausgezeichnete Buchautor, Dozent an renommierten Universitäten und Akademien, Gründungsmitglied der Association of Professional Futurists in den USA und war Vorsitzender des Beirats der European Futurists Conference.

Dr. Pero Mičić, Vorstand der FutureManagementGroup AG

Erfolgsfaktor radikale Nutzerorientierung



Gisbert Rühl ist nach mehreren Stationen in leitenden Positionen in der Industrie und Beratung seit 2005 im Vorstand des Klöckner & Co Konzerns –zunächst als Finanzvorstand und seit 2009 als Vorsitzender des Vorstands. Er ist u.a. verantwortlich für die Bereiche M&A, Group HR, Investor Relations & Corporate Communications und Legal & Compliance. Aktuell treibt Gisbert Rühl mit voller Kraft die digitale Transformation von Klöckner & Co voran, bei der das Unternehmen eine Vorreiterrolle in der Stahlindustrie einnimmt.

Gisbert Rühl, Vorsitzender des Vorstands (CEO) der Klöckner & Co SE

Im Silicon Valley erprobte Konzepte



Christoph Keese, Jahrgang 1964, ist erfolgreicher Buchautor („Silicon Valley – Was aus dem mächtigsten Tal der Welt auf uns zukommt“) und Manager beim Medienunternehmen Axel Springer. Als Executive Vice President treibt er den Umbau der Firma zu einem Internet-Unternehmen voran. 2013 hat Keese ein halbes Jahr für sein Unternehmen im Silicon Valley gelebt und gearbeitet. Er kennt Arbeitsweise, Kultur und Geschäftsmodelle des Silicon Valley so gut wie wenige andere Europäer. Für sein Buch „Silicon Germany – Wie wir die digitale Transformation schaffen“, erschienen im Knaus-Verlag, hat Christoph Keese den Deutschen Wirtschaftsbuchpreis 2016 gewonnen.

Christoph Keese: „Silicon Germany – Kopieren, nicht kopieren“

Arbeitswelten von Morgen



Paul Dietrich ist seit 2011 für Salesforce.com tätig und verantwortet hier den Mittelstands-Vertrieb im norddeutschen Raum. Bei der BBDO Worldwide-Tochter SELLYBYTEL war er vorher zuständig für die Erarbeitung von Business Cases und Konzepten im Business Process Outsourcing für Sales, Service und IT Helpdesk. Internationale Erfahrung sammelte er unter anderem bei der strategischen Beratung CEB (Nasdaq: EXBD) in London und in der Vertriebsnetzentwicklung der Daimler AG in Hongkong. Nach seiner Ausbildung zum Offizier der Reserve absolvierte er sein Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hohenheim und der City University of London.

Paul Dietrich, Regional Vice President Salesfore.com Germany GmbH

Von Deutschland in die Welt



Als VP Finance & Legal verantwortet **Ina Wetzel** sowohl die Bereiche Finanz- und Rechnungswesen als auch die komplette Rechts- und Compliance-Abteilung bei Babbel, der weltweit erfolgreichsten Sprachlern-App. Sie ist spezialisiert auf den Aufbau von skalierbaren und modularen Finanzteams und deren strategische Ausrichtung. Babbel hat weltweit über eine Million Nutzer und unterhält Büros in Berlin und New York.

Bevor sie im Januar 2016 ins Management von Babbel wechselte, arbeitete Ina Wetzel über 20 Jahre lang in internationalen Führungspositionen bei Großkonzernen wie Boeing oder Fonterra. Begonnen hat sie ihre Karriere bei dem Unternehmen Ernst & Young.

Ina Wetzel, VP Finance & Legal Babbel

Referenten

Disruption,
Transformation
und Content
Services –
von Buzzwords zur
Notwendigkeit



Mario Dönnebrink ist Vorstand der d.velop AG in Gescher, einem führenden Anbieter von Lösungen für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Er verantwortet die Go-to-Market-, Portfolio- und Service-Strategie der d.velop Gruppe.

Als Geschäftsführer des Start-Ups d.velop ProAPE GmbH sowie der Classcon Consulting GmbH forciert Dönnebrink zudem die Bereitstellung von mobilen Mehrwertdiensten zwischen Organisationen und Endkunden sowie die intelligente Erfassung, Klassifizierung und digitale Verarbeitung von Dokumenten aller Art.

Dönnebrink kam 2003 zur d.velop und bekleidete in der Folge verschiedene nationale und internationale Management-, Geschäftsführungs- und Aufsichtsrats-Positionen. Im Jahr 2012 wurde er in den Vorstand der d.velop AG berufen.

Mario Dönnebrink, Vorstand d.velop AG

Digitalisierungs-
grad in der
Automobil-
branche



Michael Benninger, beschäftigte sich schon während des Studiums intensiv mit der Digitalisierung und verfasste seine Abschlussarbeit zum Thema „Modellfabrik Industrie 4.0“, wo er mit führenden Experten aus der Wirtschaft und Forschung konkrete Anforderungen und Erwartungen für die Realisierung eines solchen Projektes analysiert hat.

Im Auftrag der Wirtschaftskammer Oberösterreich beschäftigte er sich gemeinsam mit anderen Vorreitern mit dem Projekt „Digitalisierung 2020 – Industrie 4.0“, um aufzuzeigen, wie gut der Industriestandort Oberösterreich wirklich auf die Digitalisierung vorbereitet ist.

Heute ist er im familieneigenen Unternehmen tätig und befasst sich mit der Vernetzung eingesetzter Systeme sowie der digitalen Durchgängigkeit im Unternehmen. Essenziell ist für ihn, neue Lösungsansätze und Technologien frühzeitig und vor allem erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

Ing. Michael Benninger, MSc, Leiter Digitalisierung Promotech Kunststoff- und Metallverarbeitungsges.m.b.H.

Digitalisierung
für effizientere
Produktions-
unternehmen



Norbert Dellekönig ist seit 2014 selbständiger Unternehmensberater und Interimsmanager. In der Hauptsache begleitet er heute europaweit namhafte mittelständische Unternehmen bei den Themen Prozess- und Effizienzsteigerung, Firmenneuplanungen, ERP-Auswahl und –Einführung. Dabei unterstützt er seine Kunden langfristig als Beirat mit zusätzlichen operativen Sonderaufgaben.

Zuvor war Dellekönig über 20 Jahre in Leitungsfunktionen bei den großen Herstellern in der Freizeitfahrzeugbranche, davon zuletzt 7 Jahre als Geschäftsführer bei der Fa. Dethleffs tätig. Bevor er zu Dethleffs berufen wurde, war er bereits 10 Jahre in Frankreich als Werksleiter und 3 Jahre als CIM-Manager in USA tätig.

Norbert Dellekönig, Geschäftsführung NoDeS GmbH, Beirat der Concorde Reisemobile GmbH

Digital Now



Onur started his career at Ebay where he worked on the UK launch for Ebay's first PPC Ad product, Ebay Adcommerce. He continued his journey with PayPal where he delved in to the world of online payments. His next move was also in online payments where he spent 4 years building new partnerships and launching new solutions for Amazon's payments business in EMEA. Onur is currently focusing his time on building new partnerships with new-to-digital businesses via Google's advertising and marketing solutions.

Onur Bildik, Senior Business Development Manager, EMEA at Google

Referenten

Sage Keynote Speaker



Rainer Downar ist ein Mann vom Fach. In ihm schlagen zwei Herzen – das eines Vertrieblers und das eines IT-lers. Der Sage Manager hat zuvor bei der Siemens AG als Global Account Manager gearbeitet, bevor er dann bei IBM als Direktor Central Europe aktiv war und dann bei der Siemens-Tochter Tecnomatix als Geschäftsführer und später bei Micro Focus als Vice President erfolgreich war. Downar ist nicht nur Experte für das Partner-, Konzern- und Quartalsgeschäft – er ist ebenfalls ein versierter Manager und ausgewiesener ITK-Experte.

Rainer Downar, Executive Vice President Central Europe



Stephen Kelly ist seit November 2014 CEO der Sage Group plc. Damit ist er verantwortlich für die strategische Ausrichtung und das laufende Geschäft der Gruppe.

Zuvor war Kelly zwei Jahre lang als Chief Operating Officer (COO) im Cabinet Office der britischen Regierung als einer der ranghöchsten Zivilbeamten für Effizienz und Reformen zuständig. Bevor er in dieses Amt berufen wurde, arbeitete er mitunter als Vorstandsvorsitzender bei Micro Focus International plc und Chordiant Software Inc. Außerdem trat er als Gründungsinvestor und Leiter einer Reihe erfolgreicher kleiner und mittelständischer Unternehmen in Erscheinung.

Stephen Kelly, Chief Executive Officer, Sage Gruppe

Sage Speaker und Referenten



Andreas Zipser ist Vice President Sales bei Sage und Mitglied der zentraleuropäischen Geschäftsführung. Er ist in dieser Funktion u.a. auch für die 1.000 deutschen Fachhandelspartner zuständig und verantwortet ein breites Produktportfolio, darunter Accounting-, ERP-, CRM- und HR-Software-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen. Der Diplom-Wirtschaftsmathematiker war zuvor als Managing Director der Business Unit SMB bei Sage Deutschland sowie über acht Jahre als Managing Director bei der CAS Software AG tätig. Dort betreute er ebenfalls das Mittelstandsgeschäft und insbesondere das Geschäft mit Partnern und Alliances. Davor arbeitete Zipser in leitenden Positionen für SAS Institute, Reader's Digest sowie für die Unternehmensberatungen Sempora GmbH und CVMC.

Andreas Zipser, Vice President Sales, Europe



Oliver Henrich verantwortet in seiner Funktion als Vice President Product Engineering Central Europe die Produktentwicklung für unser Produktportfolio in der Region Central Europe (Deutschland, Österreich, Schweiz und Polen). Direkt nach seinem Studium zum Wirtschaftsingenieur begann Oliver Henrich seine berufliche Karriere 1996 als Produktmanager für die Office Line bei der KHK Software, die 1997 durch die Sage Group plc. übernommen wurde. In den 20 Jahren bei Sage hat Oliver Henrich diverse Führungspositionen im In- und Ausland begleitet, darunter die Leitung der Geschäftsbereiche Handwerk, CRM, e-business oder Professional Service.

Oliver Henrich, Vice President Product Engineering Central