

Agenda 14.06.2023

- 8:30 Uhr Eintreffen der Teilnehmer & Networking im Ausstellerbereich
- 9:00 Uhr **Plenum** Begrüßung & Einleitung – Friedrich Pollert, SYNAXON AG
- 9:10 Uhr **Plenum**
Serviceleistungen für Kunden als „Managed-Services“ mit monatlichen wiederkehrenden Einnahmen statt als „Einmal-Projekte“ anbieten – Thorsten Podzimek, SAC GmbH
- 9:40 Uhr **Plenum** Kurzvorstellung der Dozenten und Lösungsanbieter
- 10:00 Uhr Kaffeepause & Networking im Ausstellerbereich
- 10:15 Uhr **Schulungsraum 1**
M365 Sicherungen mit Synaxon Managed Backup
Deniz Alboyaci, Acronis
- 10:15 Uhr **Schulungsraum 2**
Nachhaltige Lösungsansätze für MSP's von APC 2023
Philipp Sonntag, APC by Schneider Electric
- 10:15 Uhr **Orangerie**
O365 Security und wie ich damit Geld verdiene
Sven Rous, OpenText Cybersecurity
- 10:15 Uhr **BR 3**
„Stand der Technik“ trifft auf Managed Service Provider – Mit ESET gut gerüstet.
Simon Dreyer, ESET
- 10:40 Uhr Raumwechsel
- 10:45 Uhr **Schulungsraum 1**
Bauen Sie ihre Sicherheit Ebene für Ebene mit N-able EDR auf - Ein Dashboard, ein Hersteller für RMM und EDR
Francesco Dibartolo, N-able
- 10:45 Uhr **Schulungsraum 2**
Stärke Deine Abwehr: Supply-Chain-Angriffe über Deine Managed Security Lösung? Nicht mit Avast!
Oliver Kunzmann, Avast
- 10:45 Uhr **Orangerie**
Cyberabwehr als Teamwork im Zeitalter digitaler Komplexität
Songül Mokhtar, Sophos
- 11:10 Uhr Kaffeepause & Networking im Ausstellerbereich
- 11:25 Uhr **Schulungsraum 1**
MSP Praxisworkshop Teil 1: Kalkulation von Managed Services
Markus Osterhage, SYNAXON AG
- 11:25 Uhr **Schulungsraum 2**
Master MSP - Wie du schnell und ohne großen Aufwand zum MSP wirst und deine monatlichen Kosten deckst
Beate Daschkeit, SYNAXON AG
- 11:25 Uhr **Orangerie**
Support optimieren, Techniker entlasten
Robert Sieber, MSP-Support GmbH
- 12:05 Uhr Raumwechsel

Agenda 14.06.2023

- 12:10 Uhr **Schulungsraum 1**
MSP Praxisworkshop Teil 2: Automatisierung der Leistungen
Sven Reckenthäler, SYNAXON AG
- 12:10 Uhr **Schulungsraum 2**
250.000€ zusätzlicher Umsatz ohne Akquise - Bestandskunden glücklich machen und gleichzeitig Geld verdienen
Christian Kordt, einsnulleins GmbH
- 12:10 Uhr **Orangerie**
Einsatz von KI in Unternehmen - Chancen und rechtliche Risiken
Carola Sieling, Fachanwältin für Informationstechnologierecht
- 12:50 Uhr Mittag, Networking & Raumwechsel
- 13:50 Uhr **Schulungsraum 1**
Praxisworkshop Teil 3: Automatisierung rund um Abrechnungs- und Vertriebstools
Martin Feilke, SYNAXON AG
- 13:50 Uhr **Schulungsraum 2**
Weniger Aufwand durch Optimierung der Managed Services Pakete und Leistungsbeschreibungen - ein einsnulleins Praxisbericht
Anika Bode & Johannes Perlik, einsnulleins GmbH
- 13:50 Uhr **Orangerie**
Wie ich durch Storytelling Managed Services besser verkaufe - Erfolgsfaktoren & Tipps aus der Praxis
Kerstin Hedwig, Kerstin Hedwig Vertriebsmanagement & Training
- 14:30 Uhr Raumwechsel
- 14:35 Uhr **Schulungsraum 1**
MSP Praxisworkshop Teil 4: Erfolgreicher Vertrieb von Managed Services
Markus Speeth, SYNAXON AG
- 14:35 Uhr **Schulungsraum 2**
Effektives Backup und Restore Management: Immutable Storage und Cloud Services für Managed Service Provider
Sven-Jendrik Timmermann, SJT SOLUTIONS GMBH
- 14:35 Uhr **Orangerie**
Einfluss des Managed-Service-Anteils auf den Unternehmenswert
Timm Hormann, ascon Business-Akademie GmbH & Co. KG
- 15:15 Uhr Kaffeepause & Networking im Ausstellerbereich
- 15:35 Uhr **Schulungsraum**
Jetzt durchstarten mit Managed VDI
Martin Feilke & Bernd Szarkwoski-Tegtmeier, SYNAXON AG
- 15:35 Uhr **Orangerie**
Automatisierung beginnt mit dem Kunden-Onboarding - mehr Effizienz und höherer Ertrag
Robert Sieber, MSP-Support GmbH
- 16:15 Uhr Raumwechsel
- 16:20 Uhr **Plenum**
Unsere 2. Phase als MSP - wertigere Unternehmensräume, neue Softwarelösungen und Automatisierung 2. Teil
Dr. Steffen Kathe, SRK Systempartner IT VertriebsGmbH & Co KG
- 16:55 Uhr **Plenum**
Ausblick & Verabschiedung – Friedrich Pollert, SYNAXON AG