

EINLADUNG



MANAGED PRINT SERVICES (MPS) – Gutes Personal ist das stärkste Verkaufsargument

Neue Qualitäten in Beratung und Verkauf
Personalbestand im Wandel – Entwicklung oder Neubeginn

43. Arbeitstagung forum bürowirtschaft
Donnerstag, 8. März 2012 in Hannover
auf der CeBIT 2012



CeBIT

cebit.com

HANNOVER
6.–10. MÄRZ 2012

43. ARBEITSTAGUNG FORUM BÜROWIRTSCHAFT AM 08. MÄRZ

Managed Print Services (MPS) ist auch 2012 das Fokusthema der 43. Arbeitstagung des forum bürowirtschaft. Inhaltlich basiert die Tagung auf der Veranstaltung zur CeBIT 2011: MPS ist >das< Thema der Druck- und Kopie-Branche. Dieses Mal steht das Personal im Mittelpunkt. Tiefgreifende Änderungen im Vertrieb sind notwendig, um die Kunden mit MPS nachhaltig zu erreichen. Nicht nur das Handling der Software erfordert Spezialisten. Auch die Kommunikation zum Kunden muss den Nutzen dieses komplexen Tools so deutlich machen, dass eine langfristige Vertragsbindung durch den Mehrwert gerechtfertigt wird. Erfahren Sie auf unserer Tagung, wie der Wandel im Unternehmen und mit den Mitarbeitern konstruktiv angegangen werden kann. Sie haben keine Zeit zu verlieren, wenn Sie im Geschäft bleiben wollen.

10.30 Uhr		Begrüßungskaffee
	 Th. Grothkopp	Tagungsmoderation Thomas Grothkopp Geschäftsführer Bundesverband Bürowirtschaft (BBW), Köln
11.00 Uhr	 W. Schneider  D. Henniges	MPS – Inhalte, Erfahrungen und Herausforderungen <ul style="list-style-type: none">• Rückblick auf die bisherige Entwicklung• Grundsätzliches zur Anwendbarkeit von MPS• Meilensteine bei der operativen Umsetzung Winfried Schneider Geschäftsfeldleiter „Drucken & Kopieren“, Soennecken eG, Overath Dirk Henniges Geschäftsführer Computer Compass Handels-GmbH & Co. KG, Overath
11.30 Uhr	 H. Vetter  C. Ganter	MPS und der Nutzen des Kunden <ul style="list-style-type: none">• Anforderungsprofil des Kunden und Zielsetzung• Umsetzung durch Leitwerk – kaufmännisch und technisch• Live-Demo Hartmut Vetter Leiter Document Solutions, Leitwerk AG, Appenweier Christian Ganter Teamlead Incident Management/Service Desk, Progress-Werk Oberkirch, Oberkirch
12.00 Uhr		Der Bitkom Leitfaden „Managed Print Services“ <ul style="list-style-type: none">• nützliches Tool für Einsteiger• Check für operative Umsetzung (angefragt)
12.30 Uhr		Mittagspause
13.30 Uhr	 H.-P. Jacobs	Was macht einen MPS-Verkäufer erfolgreich? <ul style="list-style-type: none">• Kompetenz-/Persönlichkeits-Merkmale des „neuen“ Profils• Bestandsaufnahme/Vergleich Soll-Ist im Personalbestand• Teamplayer und Consultant, Rollenklarheit und Führungsstil• Qualifikation und Schulung als Weg zum neuen Profil Hans-Peter Jacobs Jacobs consulting Management- und Unternehmensberatung, Ettringen
14.00 Uhr	 M. Gierden	MPS 2.0 – Wie kommen die neuen Mitarbeiter ins Unternehmen? <ul style="list-style-type: none">• Recruiting für MPS – ein besonderer Fall• Wo bekomme ich die richtigen Mitarbeiter?• Individuelle Leistungskriterien für MPS-Vertriebsspezialisten und Führungskräfte Michael Gierden Inhaber Integral Business Coaching, Oberwesel

14.30 Uhr	 <p>Dr. W. Höltnann</p>	<p>MPS als strategisches Geschäftsmodell für den Fachhandel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warum eine MPS-Strategie die Zukunft sichern kann – zum Strategieverständnis • MPS Vision als zielgebendes Zukunftsbild - Wo steht der Fachhandel heute – eine Bestandsaufnahme • Strategische Herausforderungen an den MPS-Dienstleister – Handlungsfelder intern und extern • Fahrplan zum und Erfahrungen auf dem Weg zum MPS- Geschäftsmodell • Chancen und Konsequenzen für den Fachhändler <p>Dr. Wilhelm Höltnann, Gesellschafter LüdersPartner GmbH, Forst</p>
15.00 Uhr		<p>Kaffeepause</p>
15.30 Uhr	 <p>H. Deubner</p>	<p>MPS ganz einfach</p> <ul style="list-style-type: none"> • MPS und die Rolle der Distribution • ein Fachhandelskonzept einmal ganz anders • die Menschen machen den Unterschied <p>Heino Deubner Geschäftsführer Also Actebis MPS GmbH (AAMPS), Soest</p>
16.00 Uhr	 <p>Dr. W. Höltnann</p>  <p>O. Weiß</p>  <p>F. Tilli</p>  <p>D. Nick</p>  <p>Phi. Schröder</p>	<p>Podiumsdiskussion:</p> <p>Ist MPS ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell oder nur ein Marketing- Konzept?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie sieht die Zukunft im Output-Management aus – Versuch einer Prognose - Quo vadis Output-Management • Was macht das MPS-Geschäftsmodell zukunftsfähig? • MPS – ein Geschäftsmodell für alle? • Fachhandel oder Direktvertrieb – wer kann es besser? • Was bringt MPS dem Fachhandel – Chancen und Herausforderungen <p>Moderation: Dr. Wilhelm Höltnann Geschäftsführer Lüders Partner GmbH, Forst</p> <p>Teilnehmer Oliver Weiß Geschäftsführer Max Müller GmbH & Co. KG, Bremen</p> <p>Frank Tilli Geschäftsführer BT Kopier GmbH, Oberhausen</p> <p>Dietmar Nick Vertriebsdirektor Deutschland, Kyocera Mita Deutschland GmbH, Meerbusch</p> <p>Philipp Schröder Team Manager Product Management Solutions, Konica Minolta, Langenhagen</p>
16.45 Uhr	 <p>B. Schlömer</p>	<p>Bildung, Qualifizierung und Freiheit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Piraten und der Kopenhagen-Prozess <p>Bernd Schlömer Stv. Bundesvorsitzender Piratenpartei, Berlin (Foto: T. M. Eckrich Piratenpartei)</p>
17.30 Uhr		<p>Schluss</p>
18.00 Uhr		<p>Get-together im MPS-Park, Halle 3</p>

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Donnerstag, 8. März 2012

11.00 Uhr bis 17.30 Uhr

mit anschließender Abendveranstaltung
im MPS-Park in Halle 3

Tagungsort:

Saal Europa, Tagungsbereich Halle 2,
Deutsche Messe, Messengelände, 30521 Hannover

Messekarten

Die Tagungsgebühren enthalten eine CeBIT-Eintrittskarte für zwei Tage, wenn die Tagungsgebühr bis zum 27.02.2012 auf dem Konto des Veranstalters eingegangen ist.

In den Tagungsgebühren sind außerdem enthalten:

Tagungsunterlagen, Begrüßungskaffee, Mittagsimbiss, Tagungsgetränke, Abendveranstaltung

Ideeller Träger:

forum bürowirtschaft
BBW-Arbeitsgemeinschaft Industrie und Handel

Geschäftsführung: Thomas Grothkopp

Projektleitung: Volker Wessels

Tagungsorganisation: Doris Pietrowicz

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln

Tel. 0221/94083-30 Fax. 0221/94083-90

E-Mail: bbw@einzelhandel.de

Veranstaltungsdurchführung

GPK Verlags-@ Service GmbH

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln



ANTWORTBOGEN

Fax-Nr. 0221/940 83-90

forum bürowirtschaft, Frangenheimstr. 6, 50931 Köln

	TAGUNG	ABENDVER-ANSTALTUNG
1. Name, Vorname, E-Mail, Telefon, Position	<input type="checkbox"/> 170,00 €	<input type="checkbox"/>
2. Name, Vorname, E-Mail, Telefon, Position	<input type="checkbox"/> 135,00 €	<input type="checkbox"/>
3. Name, Vorname, E-Mail, Telefon, Position	<input type="checkbox"/> 135,00 €	<input type="checkbox"/>

Ort, Datum

Unterschrift/ Stempel

Anmeldung zur Tagung

Die Anmeldung ist möglich mit dem Anmeldebogen als Fax oder Brief oder per Mail an bbw@einzelhandel.de mit Name, Vorname, E-Mail, Telefon, Position, Tagungspreis (1. Teilnehmer oder weitere) und Teilnahme an Abendveranstaltung.

Bestätigung und Rechnung

Anmeldebestätigung und Rechnung erfolgen automatisch nach Eingang der Anmeldung. Überweisung der Teilnehmergebühr bitte vor Veranstaltungsbeginn bzw. für den Bezug der Messe Eintrittskarten bis zum 27.02.2012. Alle Preise zuzüglich der gesetzlichen MwSt.

Stornierungen und Umbuchungen

Bis zum 21.02.2012 wird eine Bearbeitungsgebühr von 40,00 € erhoben. Bei Absage nach dem 21.02.2012 oder Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers durch eine andere Person ist jederzeit möglich. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen aus dringendem Anlass vor.