

**13⁴⁵ - 15⁰⁰
Workshops**

Wie komme ich zu mehr
Erstgesprächen mit
Neukunden (od. Partnern)

Güstenutzer
BRC Consultants **101**

Positionierung - Reichweite - Neue Kunden

Neue Medien

WebTV - LiveStreaming - Weblogs - Podcasts - Video - Social Media

Internet

für Menschen

Online-Marketing, Reichweite, Traffic, YouTube, etc.

Wie Suchmaschinen
optimal für Vertrieb
nutzen

Information **205**

GREYER

Wie kann ich,
als IT-Haus mit
innovativen Infra-
Strukturen
neue Kunden gewinnen
und Geld verdienen?

Jörg Brüning
Fujitsu **002**

Innovationsnetzwerke
- Chancen (Anspruch)
- Erfahrungen (Wirklichkeit)

105 C. GROVE, SCS/HM

**13⁴⁵ - 15⁰⁰
Workshops**

Marketing + Vertrieb

SaaS

Software-Entwicklung
in kleinen Unternehmen

Thomas Reinberger, CS Solutions **46**

Wo und wann ist
agile SW-Entwicklung
Sinnvoll?
Wo und wann nicht?

Wolfgang Grote,
infoLab GmbH

204

Vermarktung von
Webapplikationen

Bsp: salesforce.com

Alexander Rock **SaaS B**

Sales and more

Smarter Cities

- IT-Unternehmen
helfen Städte, die
Lebensqualität zu verbessern

A. Hanke Fun **102**

K. Härscher Rec

IT-KOOP 2010

1. Workshoptitel:
Innovative Infrastruktur-Services

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Austausch zu neuen Ansätzen bei regelmäßigen Treffen
- Forum für interessante Lösungsansätze

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Ziele und nächste Schritte:
Initialtreffen AK Systemhäuser II Qu. 2010

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
Jörg Brünig, FTS

Mitgearbeitet haben:
Andreas Gessner, GEDAG
Jürgen Schmithe, united systems AG
Wolfgang Hopke, - - -
Dirk Steinkopf, WorNet AG
Philipp Spangenberg, Baines Technologies
Hendrik van der Berg, Neos Ventures

IT-KOOP 2010

2. Workshoptitel: *Smarter Cities*

- Lebensqualität mit Hilfe von IT erhöhen

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- soziale Vernetzung wird durch IT ergänzt
- Kommune muß als Bärge die Vertrauensbasis schaffen
- Anwendungen müssen möglich und sinnvoll sein
- " " müssen einfall sein
- es gibt gute Ansätze; "Rad" muß nicht neu erfunden werden

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- mit Einführung der Kommune wird das Thema politisiert
- Politische Wettstreit *h*
- Geld
- Vernetzen

Ziele und nächste Schritte:

- Themen sammeln
- * Veranstaltung
- * Def. der Wertschöpfungskette
- * "Kompetenzen Vernetzen"
- Pilot gesucht: z.B. Zemanitz

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:
K. Häusler

Mitgearbeitet haben:
H. Steiniche, H. Dinsaker
H. Döfel
H. Hauzender
H. Lehmann
Fr. Krause
Fr. Hantke

3. Workshoptitel:

Finanzierung

IT-KOOP 2010

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Förderlandschaft nicht nur für junge Unternehmen
- Beratungsangebote und Netzwerke nutzen!
- Partner sorgfältig auswählen
- Kreative Ideen bei der Finanzierung (z.B. Unternehmensnachfolge)
- Auftragsfinanzierung, Laufzeit < 1 Jahr → LfA

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Die Zeit fehlt
- Das richtige Finanzierungsinstrument finden
- Fehler in der Antragstellung vermeiden

Ziele und nächste Schritte:

- Weitere Informationen folgen...

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

Dr. Attmann, Bergmann, Biber, Franke,
Gensekter, Dr. Langhammer, Pessenge, Huber, Manitta

manitta @ bayernkapital.de

IT-KOOP 2010

4. Workshoptitel:

Markterschließung über neue Medien

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Unternehmen wissen zu wenig von neuen Medien
 - Kosten?
 - Nutzen → Möglichkeiten?
 - Qualität

- Bewegtbild, Communities (geschlossen), virt. Lernen

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Markterschließung über neue Medien:
Gesundheit, Lernen
- Wie erreiche ich die richtige Zielgruppe?

Ziele und nächste Schritte:

- Konzeption einer Markterschließung mit neuen Medien in einem Zielmarkt
- Vermarktung: Vor pot. Kunden
- Einsatz

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

Siegfried Kunkel
Georg Schwaner
Harald Krehmer

Hans-Joachim Wenzler
Oliver Fortall
Berhard Lux

Marketing + Vertrieb in SW-Entwicklung in kleinen Unternehmen

IT-KOOP 2010

5. Workshoptitel:

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

Produktvertrieb ≠ DL-Vertrieb
Produkt als "add on" könnte Marktführer sein
Productplating im Internet / Google u.a. (ADVERTIS)
Klassiker: Telefonakquise (unterschiedliche Erfahrung)
Messen / Fachmesse + Brandentdecken
Fachpublikationen ++
Verbandsmitgliedschaft beim der Kundenrat

Handgeschriebene Briefe "Schmierer der Vorzimmer"
Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Zielgruppe bestimmen / "Schmerz finden"
USP / Kundennutzen klar herausarbeiten
und kommunizieren

Branding

Ziele und nächste Schritte:

Kooperationsidee Produktanbieter + Consultants zusammen
führen

JTRound-Table / Email-Liste

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Johannes Jaccp, Yatta Solutions

Mitgearbeitet haben:

J. OVERHOFF, R. SCHRAMME,
T. Reinberger, C. Schäfer
S. Maier, A. Öllinger
E. Pöckner

Andreas Müller
→ Round-Table

IT-KOOP 2010

6. Workshoptitel:

Innovationsnetzwerke

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

Ziele:

- Fördermittel / Funding (privat)
- Expertise (interdisziplinär)
- von der Idee bis zum (marktreifen) Produkt

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- persönlicher Fit? Vertrauen
- Kodifizierung der Zusammenarbeit
- Datensicherheit, Patentierbarkeit
- vom Zufall zum Partnerrecruiting
- Unterscheidung Partner und Lieferant

Ziele und nächste Schritte:

Kontakte? adhoc
aktiver Austausch

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Elke Gerugross-Lene, Clifton Grover

Mitgearbeitet haben:

Peter Lindlau
Oliver Schulz
John van der Pas
Georg Sergl

Georg Süß
Jürgen Richter
Ernst Hermannsdorfer
Clifton Grover

Wolfgang Birke
Andreas Dösch
B. Gerugross-Lene

IT-KOOP 2010

7. Workshoptitel:

Wie komme ich zu mehr Erstgesprächen mit ~~Kunden~~ ^{Kunden}?

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

Empfehlungen $\neq$ Empfehlung / Tip
Netzwerk > "..."
Telefonakquise sehr aufwendig
XING funktioniert hier nicht

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Finden des Lokalkunden
Adressen pflegen (CRM einsetzen)
Empfehlung ist Vertrauenssache
Netzwerke nur wenn gemanagt

Ziele und nächste Schritte:

Mehr in Netzwerken arbeiten
Ein weiteres Treffen in dieser Runde
Vorstellung der anderen Netzwerke

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Hr. Zahn
Hr. Alpermissen
Hr. Foerg

Mitgearbeitet haben:

Mödl	Foerg	Wolgast	Weiß	Geist
Ermer	Geist	Kleibömer	Molka	
Pour Rahim	Köhler	Bublak	Seitz	
Neumann	Bornhagen	Alpermissen	Zahn	
Heldwein	Gabriel	Frau Walter	Pfau	

IT-KOOP 2010

8. Workshoptitel:

Agile Software-Entwicklung

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Alternativen $\rightarrow$ V-Modell
iterativ
 - Faktoren
- Komplexität
- Erfahrung mit Technologie
- Kenntnis der Anforderungen
- Größe des Projektes: Team, Laufzeit
- agil: xtreme SCRUM

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Festpreis
 - unrealistische Anforderungen
- Zeit
Geld
Methodik

Ziele und nächste Schritte:

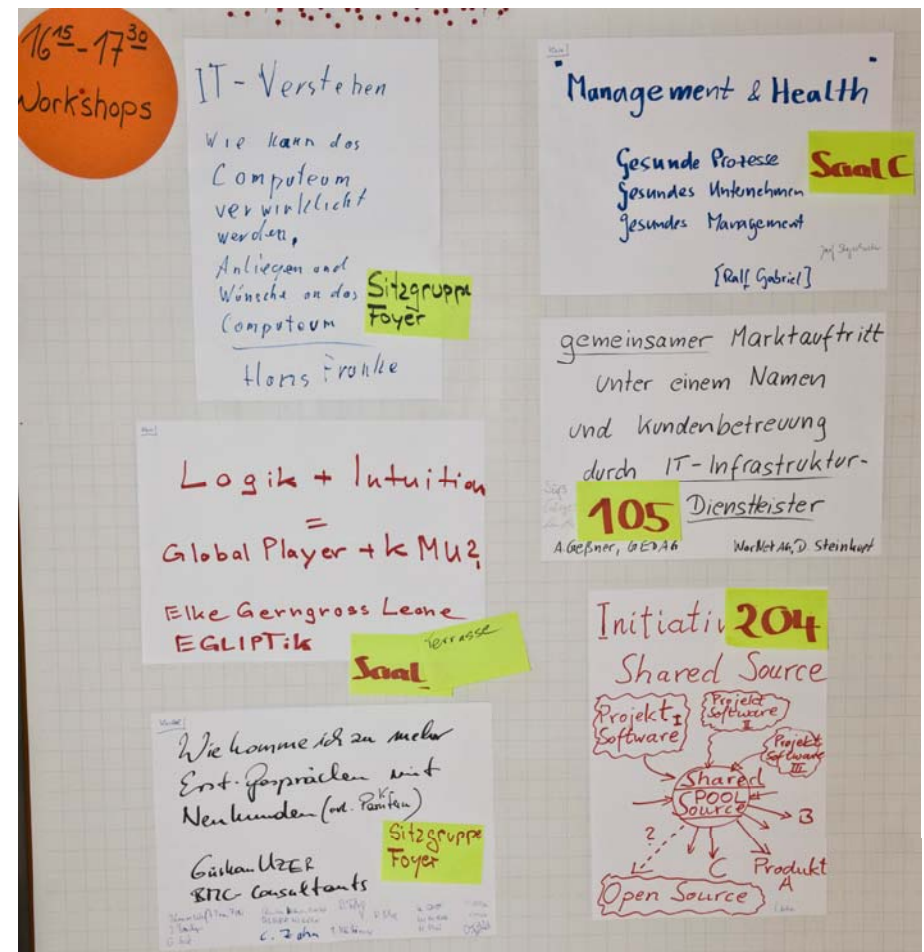
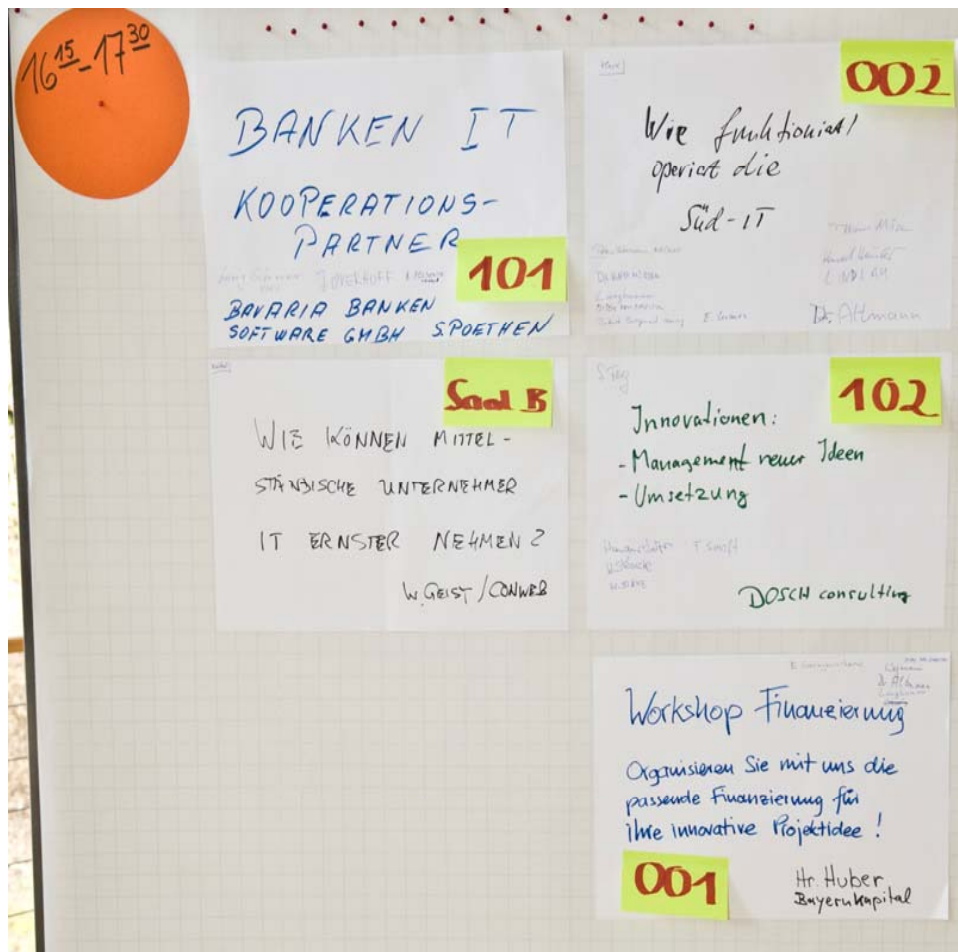
- Verteilung: Buchtitel per mail
Hr. Bergmann
- Treffen bei Art of Anal, M.
in 4 Wo

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Hr. Grote

Mitgearbeitet haben:

Hr. Stegenschuster
Hr. Untermann
Hr. Schneider C.
Hr. Bergmann
Hr. Ditzinger
Hr. Rothmeyer



Der Workshop 9 mit dem Titel „Wie können KMU's IT ernster nehmen“ brachte das Ergebnis, das wir lernen müssen, die Kundenprozesse besser zu verstehen. Interessenten zu dem Thema, wenden sich bitte an mailto: wolfgang.geist@conweb.de

Der Workshop 10, „Wie komme ich zu mehr Erstgesprächen“ der eine Vertiefung von Workshop 8 war, führt zu Folgeterminen. Interessenten wenden sich an mailto: g.uzer@bmc-consultants.de

11. Workshoptitel:

Shared Source IT-KOOP 2010

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Voraussetzung: - perfekte Dokus aller Module
- attraktiver Preis
- Nutzung bei Pilotkunden muß nachgewiesen sein

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Qualität von Projektsoftware oft fraglich

Ziele und nächste Schritte:

- Projektsoftware finden
- Businessplan aufstellen

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

M. Rothmeyer

Mitgearbeitet haben:

S. Kunz
C. Heldwein
M. Rothmeyer

12. Workshoptitel:

IT-KOOP 2010

IT - Vermitteln

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Ziele und nächste Schritte:

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

Fritzke, Wogmann, Schrammer, Döhl
Möckl

13. Workshoptitel:

Management & Health

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

Ziel: Gesundes Unternehmen: nachhaltiger Gewinn,
zufriedene Stakeholder, gesunde Belegschaft
"gesund" ≠ "nicht krank"

Mangelnde Gesundheit gefährdet Gesundheit des Untn.
Harmonie der Werte (Unternehmen, Belegschaft) + klare Formulierung
+ Werte leben

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Konflikt: Werte- und Erwartungsdiskrepanzen

Differenzierung Demotivation u. Burnout
Nicht beeinflussbare externe Faktoren (extrinsisch)

Ziele und nächste Schritte:

- Angebot formulieren "gesunde Unternehmen"
- öffentliche Plattformen ansprechen / gewinnen

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Ralf Gabriel

Mitgearbeitet haben:

H. Richter
H. Hensler
H. Dr. Geyer
H. Stegshuster

14. Workshoptitel:

Logik + Intuition = Global Player + KMU?

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

Überregulierung
Kapitalunterversorgung
Anpassung an Marktanforderungen
Survival of the fittest

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

bessere Innovationsförderung
De-regulierung
Kostenstrukturen KMU durch Tarifabschl.
beeinflusst

Ziele und nächste Schritte:

e-Government + Smart Cities können
Randbedingungen verbessern
Intelligentes, offenes Mittelwandel?

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Elke Gronzoss-Leone

Mitgearbeitet haben:

Olive Schulz
Kwaid Krohner
Hendrik van der Borg
Andreas Müller

Wolfgang Klepke

Roland Imhofer
EGL

15. Workshoptitel:

IT-KOOP 2010

Herausforderungen bei Banken
Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Innovative Produkte
- Spezialisierung
- Vertrieb eher im Internet und nicht auf Messen
- Sales Force auf gute pers. Ebene

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Kostendruck + Bankenkomplexifizierung
- Persönliche Kontakte immer noch wichtig
- Große Aufträge nur an Global Player
- * hauptsächlich im Moment Inhouse-Projekte

Ziele und nächste Schritte:

- Sales Kooperation
- * Info-Meeting
- Innovations-Finanzierung

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Poethen

Mitgearbeitet haben:

Poethen 2x
Seitz
Pecsenyo
Dr. Fraus

16. Workshoptitel:

gemeinsamer Marktauftritt
von Infrastruktur-nahen

Dienstleistern IT-KOOP 2010

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- A - Erfahrungsaustausch zw. Infrastr.-Dienstl.
- B - Überlegungen zu gemeinsamem Auftritt + Kundenbetreuung im weiteren Kreis (ähnlich Embedded4you: Marke etc.)

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

Begriff Infrastruktur

Ziele und nächste Schritte:

Treffen A + B
A: Themen sondieren (vor Treffen)

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

A: Hr. Schmidtke

B: Hr. Steinkopf

Mitgearbeitet haben:

Schmidtke und Steinkopf
Andreas Gebner, GEDA
Georg Sür K&A
Arthur Götges MitVia
+ Gebner

17. Workshoptitel:

Innovationen: Ideen Management
Umsetzung

Wichtigste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- Innovationsbegriff klären
- Qualitativer Sprung klären
- funktioniert nicht ohne Prozess
- Promotor
- Kunde getrieben? agil oder strategisch
- Toolunterstützung
- Business Plan

Besondere Herausforderungen und Hindernisse:

- Lippenbekenntnis
- Klima für Ideen und Innovationen schaffen
- Marktforschung / Bedarfsentwicklung
- Risiken eingehen dürfen, Flop leiten können
- Interdisziplinäre Entscheidungen

Ziele und nächste Schritte:

Austausch methodische Vorgehensweise
offen, Rundmail Fragestellung
Thema Interesse

Ansprechpartner für die nächsten Schritte:

Mitgearbeitet haben:

+ Thomas Davor

Förg
Kleinhammer, Hauzeneder, Steincke
Genseleiter, Sendewelt, Birke
Dorsch
H. Sany

Zusammenfassung und Überblick über die 17 Workshops

13:45 - 15:00

1. Innovative Services: Jörg Brünig (FG)
Innovation durch Austausch v. Untern.
1/2 Tagesmeeting im 2. Q.
2. Smarter Cities: Hr. Dörstel (VK) Konrad Häusler
Fr. Hantel
IT zur Verbesserung der Situation in Städten
zent. AP, Pilotgemeinde, Kommunikativ.
3. Finanzierung: Hr. Hüber (HB)
Fortführung in Einzelkontakten
Förderung auch für Alt-Unternehmen
4. Markterschließung durch neue Medien: Hr. Foitzik (BK)
weitere Treffen zur Erschließung von Zielmärkten.
Kostenfreie Testreihe www.mrk-it.tv
5. Markt + Vertrieb: Hr. Jacop (FG)
Kooperation zur Verbesserung der Schlagkraft
Begründen eines Roundtables: Email-Liste, FASH7
6. Innovationsnetzwerke: Hr. Birke (Grove) (VK)
Keine weiteren Schritte geplant, Visitenkarten ausgetauscht
7. agile SWE: Hr. Grote (HB)
weitere Treffen für einen Erf.
8. Wie komme ich zu mehr Erstgespr.: Hr. Uzer (BK)
2. Runde, Fortsetzung d. Gruppe

16:15 - 17:30 | 60 Profile → Koop. Portal

9. Wie können KMU's IT ernster nehmen: Hr. Geist (3)
Kundenprozesse besser verstehen / business as usual
10. Fortführung: Erstgespräche: Hr. Uzer
XING → Zuhören + Kennenlernen, Folgetermine
11. Shared Source: Dr. Rothmeier (3)
Projektplan erstellen.
12. IT vermitteln (Computum): Hr. Franke
Einzelkontakte + Visitenkarten
13. Management + Health: Hr. Gabriel
Angebote formulieren,
14. Logik = Intuition: Fr. Gerngross-Leone
AP für nächste Schritte.
15. Herausforderungen bei Banken: Hr. Pörsen (Poethen)
Herausforderungen für V. (Referenzen), stärker kooperieren → Treffen
16. Gemeinsame Marktauftritt für Infostmk. DL: Hr. Steinkopf.
Erf. u. gemeinsame Kundenbearbeitung.
17. Innovationen, Ideen u. mgl. umsetzen: Hr. Dösch
Ideen sammeln

Kooperationsportal
Visitenkarten
Marktplatzprofile
IHK Infoverteiler aufgenommen werden
Job Speed Dating.
46. RT + Jahresprogramm
Kostenfreier Test IT Fernsehen