



## EINLADUNG

# POTENZIALE 2010 THEMEN, TRENDS UND INITIATIVEN IM SAP-MARKT

3. Februar 2010  
Rhein-Neckar-Arena, Sinsheim

**IA4SP**  
International Association  
for SAP Partners e.V.

**RAAD**  
RESEARCH

Supported by:



# AGENDA

3. Februar 2010

**08:30 Check-in**

**09:30 Begrüßung**

Franz Baljer, IA4SP e.V., und  
Nils Niehörster, RAAD Research

**Portfolio- und Marktstrategie der SAP und wie Partner davon profitieren können**

Andreas Naunin, SAP Deutschland

**SAP-Bestandskundenpotenzial – Themen und Trends in der Bestandskundenbasis**

Nils Niehörster, RAAD Research

**11:15 Kaffeepause und Besuch der Ausstellung**

**Potenzial Networking – Chancen und Grenzen von Geschäftsnetzwerken**

Franz Baljer, IA4SP e.V.

**SAP-Mittelstandsmarkt 2010 – Potenziale im Neukundengeschäft**

Nils Niehörster, RAAD Research

**13:00 Mittagspause und Besuch der Ausstellung**

Gelegenheit zur Stadionführung – Gruppe 1

**14:30 Wege des konstruktiven Dialogs – die IA4SP-Arbeitskreise**

Timo Klemm, Arbeitskreis Software Solution Partner, IA4SP e.V.

**Chancen durch neue und verbesserte Partnerprogramme**

Asdrúbal Pichardo, SAP AG

**Marketing-Spending 2010 – Marketing- und Vertriebsstrategien der SAP-Partner**

Dr. Cristian Wieland, RAAD Research

**16:00 Kaffeepause und Besuch der Ausstellung**

Gelegenheit zur Stadionführung – Gruppe 2

**16:30 Marketingplanung mit Plan – Messbarkeit von Marketingaktionen**

Dr. Ralf Strauß, SAP Deutschland

**Beziehungsmanagement: Wie Sie Ihre innere Einstellung und äußere Wirkung für eine erfolgreiche Partnerschaft nutzen**

Sami Sokkar, Coach

**18:00 Get-together / Moderierte Diskussion an Themeninseln, Besuch der Ausstellung**

Gelegenheit zur Stadionführung – Gruppe 3

**19:00 Abendveranstaltung**



## MARKTPOTENZIALE – EFFEKTIV IDENTIFIZIEREN UND EFFIZIENT ADRESSIEREN

Sehr geehrte Damen und Herren,

die derzeit schwierigen ökonomischen Rahmenbedingungen stellen viele Unternehmen vor große Herausforderungen. So sind die Identifizierung von Potenzialen, Chancen und Synergien sowie die effektive und konsequente Umsetzung wichtiger denn je, gilt es doch nicht gegen die unsichere Lage zu arbeiten, sondern mit ihr. Wichtig sind dabei Tugenden wie unternehmerische Flexibilität, Ausdauer und vor allem auch Erfindungsgeist.

Aktuell drängende Fragen rund um das Thema Marktentwicklung und Partnering behandelt die Potenziale 2010 – die 3. gemeinsame Jahrestagung des Marktforschungsunternehmens RAAD Research und der internationalen SAP-Partnervereinigung IA4SP e.V. In bewährter Tradition der RAAD-Analysten, die SAP-Fachwelt zu Beginn eines Jahres mit sehr präzisen Informationen über wichtige Marktentwicklungen zu informieren, erhalten Sie auch dieses Jahr eine Fülle an Informationen zu Themen, Trends und Partner-Initiativen im SAP-Markt.

Experten von RAAD und IA4SP sowie hochrangige SAP-Vertreter informieren, welche Marktstrategie die SAP im laufenden Jahr verfolgt und wie SAP-Partner davon profitieren können.

Im Rahmen der Veranstaltung haben Sie auch Gelegenheit zur Besichtigung der Rhein-Neckar-Arena, der Arena/Heimspielstätte von 1899 Hoffenheim. Mit der Rhein-Neckar-Arena entstand eine der modernsten und attraktivsten Fußballarenen bundesweit. Lassen Sie sich von der einmaligen Atmosphäre der Rhein-Neckar-Arena begeistern und folgen Sie den Spuren der Bundesliga-Profis von den Umkleidekabinen hinaus in die exklusive Heimspielstätte von 1899 Hoffenheim. Am Ende des Tages laden wir Sie herzlich zu unserer Abendveranstaltung in den »Bitburger Treff«, der Fankneipe von 1899 ein, bei der wir gemeinsam mit Ihnen den Tag in lockerer Atmosphäre bei anregenden Gesprächen ausklingen lassen möchten.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Franz Baljer  
IA4SP e.V. Vorstandsvorsitzender

Nils Niehörster  
Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH  
Geschäftsbereich RAAD Research



## SPONSOREN



SAP proklamiert »Klarheit« als neues Mantra der Kommunikation. Der Ansatz ist folgerichtig, zumal er weit über die üblichen Marketingansätze hinausgeht. Klarheit ist für jeden Mitspieler im SAP-Markt erforderlich: Die Kunden, die SAP und selbstverständlich auch die Partner. Die Aufgabe von RAAD ist es, im Lichte der volatilen Umfeldbedingungen für Klarheit und Einsicht in die Marktverhältnisse zu sorgen. Die aktuellen Entwicklungen als Träger der Potenziale 2010 wollen wir mit Ihnen diskutieren: klar, aktuell und ohne Vorbehalte.

Nils Niehörster | RAAD Research – Hoppenstedt Firmeninformationen | Bereichsleiter Marktforschung & Analysen



Geschäftsnetzwerke sind für viele gelebte Realität und werden immer häufiger als Erfolgsgarantie für das zukünftige Geschäft postuliert. Aber funktionieren geschäftliche Partner-Netzwerke wirklich so einfach? Klassische Management-Theorien scheinen hier nicht weiterzuhelfen und gerade in schwierigen Zeiten zeigen sich Grenzen, aber auch Vorteile dieser Modelle. Deshalb hat sich die SAP-Partnervereinigung (IA4SP) unter anderem zum Ziel gesetzt, Partnerunternehmen der SAP eine Plattform zu bieten, um gemeinsame Interessen zu diskutieren, abzustimmen und partnerschaftlich zu vertreten.

Franz Baljer | Vorstandsvorsitzender International Association for SAP Partners (IA4SP) e.V.



Die Veranstaltung »Potenziale 2010 – Themen, Trends und Initiativen im SAP-Markt« ist für die Partner und für SAP ein sehr guter Rahmen zum gegenseitigen Austausch. Eine klare und transparente Partnerschaft kann nur funktionieren, wenn wir miteinander reden. Und genau dazu bietet der Tag einen stimmigen Rahmen.

Volker Merk | Geschäftsführer SAP Deutschland AG & Co. KG



## DIE REFERENTEN



**Andreas Naunin**  
SAP Deutschland AG & Co. KG

Mitglied der Geschäftsleitung  
Unternehmensbereich Mittelstand



**Nils Niehörster**  
RAAD Research – Hoppenstedt  
Firmeninformationen GmbH

Bereichsleiter Marktforschung & Analysen



**Asdrúbal Pichardo**  
SAP AG

Senior Vice President, Global Ecosystem  
& Partner Group



**Dr. Cristian Wieland**  
RAAD Research – Hoppenstedt  
Firmeninformationen GmbH

Senior Analyst



**Dr. Ralf Strauß**  
SAP AG

Head of CRM Marketing  
CRM Global Product Management



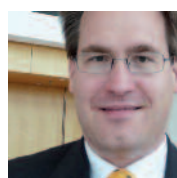
**Sami Sokkar**

Moderator | Referent | Coach



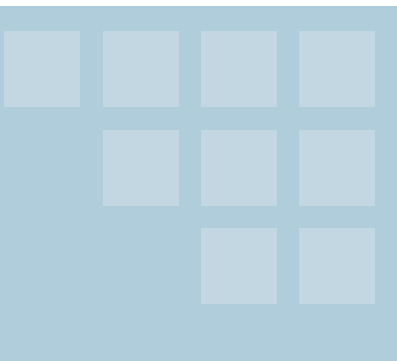
**Franz Baljer**  
T-Systems International GmbH

Head of SAP Relationmanagement  
und Vorstandsvorsitzender IA4SP e.V.



**Timo Klemm**  
UC4 Software GmbH

Director Strategic Alliances



## INFOS ZUR VERANSTALTUNG

### Veranstaltungsort

Rhein-Neckar-Arena, Dietmar-Hopp-Str. 1,  
74889 Sinsheim

### Teilnahmegebühr

Die Teilnehmergebühr beträgt 399 € zzgl. MwSt.,  
für Mitarbeiter der IA4SP-Mitgliedsunternehmen  
199 € zzgl. MwSt.

### Ansprechpartner

#### Inhaltliche Auskünfte

Franz Baljer, IA4SP e.V.  
+ 49 (0)6227 83998-710  
franz.baljer@ia4sp.org

Nils Niehörster

Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH  
Geschäftsbereich RAAD Research  
Tel: +49 (0)251 4880-0  
n.niehoerster@raad.de

#### Organisatorische Auskünfte

Cornelia Leijdekker  
tatkraft Events & Management  
Karl-Ludwig-Weg 5  
69181 Leimen  
+ 49 (0)6224 9254-80  
leijdekker@tatkraft-events.de

#### Zahlungsmethoden

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahme-  
bestätigung sowie Ihre Rechnung. Bitte beachten  
Sie, dass die Zahlung vor der Veranstaltung eingeht.

#### Stornierungsmodus

Eine kostenlose Stornierung Ihrer Anmeldung ist  
nur schriftlich bis zum 22. Januar 2010 an unten  
angegebene Fax-Nummer möglich. Erfolgt die  
Stornierung nach dem 22. Januar 2010 wird die  
volle Teilnehmergebühr erhoben. Gerne können  
Sie jederzeit schriftlich einen Stellvertreter  
benennen.

#### Hotelreservierung

Wir haben im nahe gelegenen »Hotel Sinsheim«  
ein Abrufkontingent unter dem Stichwort »Poten-  
ziale 2010« bis zum 18. Dezember 2009 reserviert:  
HOTEL SINSHEIM, In der Au 25, 74889 Sinsheim  
Telefon: +49 (0)7261-4064-0

**Bitte buchen Sie rechtzeitig selbst.**

#### Veranstalter

IA4SP e.V.	Hoppenstedt
Altrottstraße 31	Firmeninformationen GmbH
69190 Walldorf	Geschäftsbereich
info@ia4sp.org	RAAD Research
	Scharnhorststraße 48
	48151 Münster
	n.niehoerster@raad.de

## ANMELDUNG – POTENZIALE 2010

zu der Veranstaltung »Potenziale 2010«

am 3. Februar 2010, Rhein-Neckar-Arena Sinsheim

### Anmeldeschluss: 22. Januar 2010

Firma: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Land: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Telefax: \_\_\_\_\_

Bestell-Nummer: \_\_\_\_\_

Rechnungsanschrift falls abweichend: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Ich bin IA4SP-Mitglied.
- Ich nehme an der Abendveranstaltung teil.
- Ich möchte an einer Stadionführung teilnehmen.

### Verpflegung

Bitte geben Sie hier besondere Wünsche oder Bedürfnisse zur Verpflegung an  
(z. B. vegetarisch, vegan):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

BITTE KOPIEREN UND FAXEN AN: + 49 (0)251 4880-299