



Stefan Tiefenthal, Head of Commercial BU Acer
 Michael Dopmeier, Sales Director B2B bei TP-Link
 Markus Reischl, Regional Vice President Alliances & Channels EMEA Central bei Salesforce
 Jürgen Venhorst, Vertriebsleiter DACH bei G Data
 Gustavo Möller-Hergt, CEO, Also Holding AG
 Sabine Bendiek, Vorsitzende der Geschäftsführung, Microsoft Deutschland
 Astrid Hennevogel-Kaulhausen, Head of MCIS/UPS Sales Germany Delta
 Rolf Werner, Head of Central Europe bei Fujitsu
 Heiko Meyer, Vorsitzender der Geschäftsführung von Hewlett Packard Enterprise Deutschland
 Marco Kuhn, Leiter Vertrieb und Marketing bei bb-net



Christian Lamprechter, Geschäftsführer Intel Deutschland
 Christian Schmid, Marketingleiter Ecom
 Oliver Tuszik, Vice President und Vorsitzender der Geschäftsführung Cisco Deutschland
 Annette Maier, Vice President Germany bei VMware
 Reinhold Schlierkamp, Geschäftsführer Kyocera Document Solutions Deutschland
 Holger Suhl, General Manager DACH bei Kaspersky Lab
 Ernesto Schmutter, Senior Vice President & Chief Executive Germany, Ingram Micro
 Sven Buchheim, Vorstand Bluechip
 Matthias Lücke, Product Manager Telecommunications Germany/Switzerland Sennheiser
 Jörg Schmidt, Head of PC B2B DACH bei Toshiba
 Hardy Köhler, Head of EMEA Channels Kronos



Oliver Frese, CeBIT-Vorstand Deutsche Messe AG
 Patrick Andreas, Information Security Manager & Leiter Tarox Security, Tarox
 Henning Ohlsson, Geschäftsführer von Epson
 Martin Böker, Director B2B Samsung
 Stefan Herrlich, Geschäftsführender Gesellschafter Lancom
 Maik Wetzel, Channel Sales Director DACH bei Eset
 Bernd Büttner, Director Strategic Marketing Bintec Elmeg
 Lutz Hardge, Country Manager DACH bei AOC und MMD
 Helmut Nohr, Channel Sales Director bei Sophos
 Michael Sadranowski, Vice President Channel Sales AVM
 Jörg Karpinski, Sales Director Huawei Enterprise



Michel Arres, Vice President Schneider Electric IT Business Deutschland
 Alex Fürst, Vice President Sales DACH bei Rackspace
 Oliver Gorges, Leiter Vertrieb & Business Development cop software + services
 Robert Quotschalla, Leiter Direktgeschäft bei Step Ahead
 Matthias Kohlstrung, Geschäftsführer Brother International
 Henning Ogberg, Executive Vice President Sales bei Rohde & Schwarz Cybersecurity
 Roland Lommer, Sales & Marketing Manager, Eaton
 Mehmet Okur, Geschäftsführer Seltua
 Martina Koederitz, Vorsitzende der Geschäftsführung IBM Deutschland
 Maik Höhne, Director Channel Sales Germany bei NetApp
 Michael Kempf, Vorstandsvorsitzender bei MKS Software

Montag, 20. März 2017

Dienstag, 21. März 2017

Mittwoch, 22. März 2017

Donnerstag, 23. März 2017

Freitag, 24. März 2017

10.30 Uhr
Stefan Tiefenthal, Acer
 Der Hersteller besetzt neue Geschäftsfelder im IT-Infrastrukturgeschäft und nimmt seine Partner mit

11 Uhr
Michael Dopmeier, TP-Link
 Wie der chinesische NetzwerkhHersteller das B2B-Geschäft weiter voranbringen möchte

11.30 Uhr
Markus Reischl, Salesforce
 Trends, Themen, Neuigkeiten und die aktuelle Partnerstrategie von Salesforce

10 Uhr
Christian Lamprechter, Intel
 Intels Innovationen für die Zukunft des Computings

10.30 Uhr
Christian Schmid, Ecom
 25 Jahre Wachstum im Komponenten-Handel – so geht's

10.45 Uhr
Oliver Tuszik, Cisco
 Wie das Netzwerk der Zukunft aussieht

11 Uhr
Annette Maier, VMware
 Die neue Deutschland-Chefin von VMware exklusiv im Interview bei CRN-TV

11.30 Uhr
Reinhold Schlierkamp, Kyocera
 Wie Kyocera sich zusammen mit seinen Partnern neue Geschäftsfelder erschließt

10 Uhr
Martin Böker, Samsung
 Business-Lösungen für den Channel: In welchen Segmenten vielversprechendes Wachstum möglich ist

10.30 Uhr
Stefan Herrlich, Lancom
 Lancoms Vertriebschef erklärt, wie sich das Netzwerk verändert und wie der Netzwerkspezialist darauf reagiert

11 Uhr
Maik Wetzel, Eset
 Der Eset-Vertriebschef über das Potenzial von Managed Services und die Herausforderungen der EU-DSGVO

11.30 Uhr
Bernd Büttner, Bintec Elmeg
 Welche Chancen All-IP für Unternehmen bietet und wie Fachhändler davon profitieren können

10 Uhr
Oliver Gorges, cop software + services
 Wie smarte Lösungen dem Fachhandel helfen können, die internen Prozesse von Vertrieb bis Einkauf abteilungsübergreifend zu optimieren

10.30 Uhr
Robert Quotschalla, Step Ahead
 Wie sich Step Ahead und seine Partner im hart umkämpften ERP-Markt behaupten wollen

11.30 Uhr
Matthias Kohlstrung, Brother
 Im Gespräch mit CRN erläutert der Brother-Chef die Bedeutung des Channels und die Pläne des Herstellers für das kommende Jahr

10 Uhr
Maik Höhne, NetApp
 NetApps Channelchef über hybride Clouds und die Flash-Revolution im Rechenzentrum

10.30 Uhr
Michael Kempf, MKS Software
 Der Vorstandsvorsitzende Michael Kempf über flexible ERP-Lösungen für den Mittelstand

12 bis 13 Uhr | CRN Club – Produktpräsentation mit anschließender Verlosung
 CRN verlost Produkte namhafter Hersteller, unter anderem von TP-Link, Sandisk und Kodak

12 bis 13 Uhr | CRN Club – Produktpräsentation mit anschließender Verlosung
 Wir verlosen spannende CeBIT-Produkte von Intos, Z-Wave und Benq

12 bis 13 Uhr | CRN Club – Produktpräsentation mit anschließender Verlosung
 Es gibt wertvolle Produkte von Toshiba, AVM und von Bluechip zu gewinnen

12 bis 13 Uhr | CRN Club – Produktpräsentation mit anschließender Verlosung
 CRN verlost unter anderem eine NAS von QNAP und wertvolle Produkte von Transcend und Zotac

12 bis 13 Uhr | CRN Club – Produktpräsentation mit anschließender Verlosung
 Im CRN-Club verlosen wir aktuelle Produkte von namhaften Herstellern

13 bis 14 Uhr | CRN Forum »Systemhaus der Zukunft«
 Wie sich eine Branche im Umbruch neu erfindet

14 Uhr bis 14.30 | CRN Forum »Business Enabler«
 Systemhäuser stellen Systemhaus-Lösungen für dauerhafte Umsätze aus IT-Services vor

13 Uhr
Holger Suhl, Kaspersky
 Über APT-Attacken und Sicherheit im Internet der Dinge

13.30 Uhr
Ernesto Schmutter, Ingram Micro
 Die Strategie nach der Übernahme durch die HNA-Group

13.45 Uhr
Sven Buchheim, Bluechip
 Distribution und Eigenmarkengeschäft des Herstellers

13 bis 14 Uhr | CRN und funkschau Forum »Digital Workplace«
 CRN und funkschau diskutieren mit Innovationstreibern, IT-Experten und Anwendern, welche Herausforderungen und Chancen sich im Zuge des Digital Workplace für Unternehmen und den Channel ergeben



14 Uhr
Lutz Hardge, AOC
 Über aktuelle Entwicklungen im Display-Markt

14.30 Uhr
Helmut Nohr, Sophos
 Synchronized Security für ein besseres Schutzniveau bei Kunden und als Geschäftschance für den Channel

15 Uhr
Michael Sadranowski, AVM
 Über das Potenzial, das Smart Home für AVM bietet

15.30 Uhr
Jörg Karpinski, Huawei
 Wie Huaweis Enterprise-Sparte die Markenbekanntheit in Deutschland weiter erhöhen möchte

16 Uhr
Michel Arres, Schneider Electric
 Vom USV-Hersteller zum Anbieter von Komplettlösungen für Energiemanagement: Was das für den Channel bedeutet

16.30 Uhr
Alex Fürst, Rac kspace
 DACH-Chef Alex Fürst über den Deutschland-Start und das Potenzial des Managed Cloud Providers Rackspace

13 bis 13.30 Uhr | CRN Forum »Smart Building«
 Von Gebäudesicherheit bis hin zu energieeffizienten Lösungen mit LED: Experten stellen das Potenzial des Wachstumsmarkts Smart Building vor

13.30 bis 14 Uhr | CRN Forum »Neue Cloud-Geschäftsmodelle für Systemhäuser«
 Diskussion mit Oneclick, DocBee, SolarWinds und Vanquish, Moderation: Martin Fryba, CRN

14 bis 14.30 Uhr | CRN Forum »IT-Sicherheit im Mittelstand«
 Diskussion mit TDT-Chef Michael Pickhardt und Gästen aus der Politik, Moderation: Martin Fryba, CRN

15 Uhr
Henning Ogberg, Rohde & Schwarz Cybersecurity
 Wie sich der deutsche Security-Anbieter als Gegenwicht zu den US-Herstellern positioniert

15.30 Uhr
Roland Lommer, Eaton
 Die Channel-Strategie des USV-Herstellers Eaton

16 Uhr
Mehmet Okur, Seltua und Staywired
 Beste Marge: Auch Kabel lassen die Kasse klingeln

16.30 Uhr
Martina Koederitz, IBM
 Künstliche Intelligenz, Big Data, Analytics: Wie IBM und sein Channel die Zukunft der IT gestalten

13 bis 13.30 Uhr | CRN Forum »Trends und Neuheiten«
 Experten zeigen neue Produkte und innovative Lösungen für den ITK-Fachhandel und Systemhäuser

14.30 Uhr
Oliver Frese, Deutsche Messe AG
 CeBIT 2017: Fazit und Ausblick einer Traditionsmesse im Zeitalter der neuen Industrierevolution

Die CRN-Redaktion bedankt sich bei bb-net für die Bereitstellung von Notebooks der Fachhandels-Eigenmarke TecXL.



Live-Talk im TV-Studio der CRN, Halle 15/F89



Gläserne Redaktion/CRN-TV

Die CRN erwartet die geballte IT-Prominenz zum Branchentalk in ihrer »Gläsernen Redaktion«. Highlights des CRN-TV-Programms sind in diesem Jahr die VIP-Gesprächsrunden des CRN Forums zu den Themen Smart Building, Security, System-

Treffen Sie die CRN-Redakteure auch 2017 wieder live vor Ort!

Reseller in Halle 15, Stand F89, dann können Sie die Gespräche live und vor Ort verfolgen. Alle Interviews finden Sie ab dem 20. März auch online unter www.crn.de/planetreseller.

Attraktive Produkte gewinnen im CRN Club!

Wie schon im letzten Jahr verlosen wir auch 2016 wieder aktuelle Produkt-Highlights der CeBIT beim »CRN Club« unter den Zuschauern. Lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen!

Diskutieren Sie mit! Twitter #planetreseller2017