

7.30–8.30	Warm-up Run by Telecom Handel	
8.00–9.00	Coffee & Networking im Konferenzzentrum	
9.00–9.10	Begrüßung Roland Bernhard (Chefredakteur Telecom Handel)	RAUM 1
9.10–9.30 RAUM 1	OPENING KEYNOTE: Zukunft gestalten: Trends & Chancen im TK- und UCC-Markt Sebastian Woldmann (Director CSM NielsenIQ)	
9.30–10.00 RAUM 1	PANEL-TALK: Der Kampf um das Netzwerk – Chancen, Formate, Perspektiven Business-Netzwerke sind in der TK-Branche unverzichtbar – ob auf Messen, in Verbänden, bei Partner-Events oder auf Social Media. Doch wie unterscheiden sich die Ziele von Herstellern, Distributoren, Systemhäusern und Verbänden? Welche Formate bringen echten Mehrwert, und wo droht Zeitverschwendung? In diesem Panel diskutieren Branchenvertreter und Experten über Nutzen, Grenzen und Zukunft von Networking – physisch wie digital. Speaker: Martin Bürstenbinder (Geschäftsführer VAF Bundesverband Telekommunikation e.V.), Sascha Reuß (Vorstand ITR AG) und André Borusiak (Vorstand André Borusiak, Vorstand ecotel communication ag)	  
10.00–10.30 RAUM 1	INTERACTIVE SESSION: Gemeinsam schneller wachsen – Kooperation statt Konkurrenz Einzelkämpfer stoßen schnell an Grenzen. Kooperationen eröffnen ITK-Unternehmen neue Wachstumsmöglichkeiten – vom Kundenschutz über gemeinsame Projekte bis hin zu starken Netzwerken. Der Workshop zeigt praxisnahe Beispiele, Strategien und konkrete Schritte für erfolgreiches Miteinander. Jochen Diehl (Geschäftsführer Indis Kommunikationssysteme GmbH) und Sven Wulf (Vertrieb & Gesellschafter Schneider & Wulf EDV-Beratung GmbH & Co. KG) Moderatorin: Waltraud Ritzer	 
10.30–11.15	Coffee Break und Eröffnung der Expo	
11.15–12.00 RAUM 1	PANEL-TALK: Exit oder Expansion? Strategien im konsolidierten ITK-Markt Der ITK-Markt befindet sich in einer Phase tiefgreifender Konsolidierung. Zahlreiche Fachhändler, Systemhäuser und Distributoren stehen vor der Frage: wachsen, verkaufen oder ganz aussteigen? Der zunehmende Wettbewerbsdruck, fehlender Nachwuchs in der Geschäftsführung und steigende Anforderungen an Digitalisierung und Skalierung treiben Kauf- und Fusionsprozesse voran. Gleichzeitig eröffnet die Nachfolgethematik Chancen für Investoren und strategische Käufer. Speaker: Mark Miller (Geschäftsführer Carlsquare), Florian Buzin (CEO und Geschäftsführer STARFACE & Managing Director Gamma Communications) Christian Bartsch (Geschäftsführer Bartsch tec-Holding GmbH) Katharina Schmaus (Geschäftsführerin TeleSys Kommunikationstechnik GmbH) Moderator: Jürgen Dagutat (Geschäftsführer Aurenz GmbH)	    
12.00–12.30 RAUM 1	IMPULS SESSION: Vom Verkäufer zum Trusted Advisor: Warum klassische Vertriebsmodelle aussterben Standardvertrieb hat ausgedient. Wer Kunden künftig gewinnen und halten will, braucht eine andere Rolle: den Trusted Advisor. Der Vortrag zeigt, warum reines Verkaufen nicht mehr funktioniert, wie sich Beziehungen im IT- und TK-Umfeld verändern und wie man als Anbieter Vertrauen systematisch aufbaut. Sven Wulf (Vertrieb & Gesellschafter Schneider & Wulf EDV-Beratung GmbH & Co. KG)	
12.30–13.30	Networking Lunch	
13.30–14.00	MASTERCLASS: Subscription Business im ITK-Channel: Wie Sie mit Telefonie & Hardware im Service-Modell langfristig wachsen Erfahren Sie in dieser Masterclass, wie Sie als Reseller im ITK-Channel mit modernen Subscription-Modellen Ihre Kundenbindung stärken, Margen erhöhen und wiederkehrende Umsätze sichern. Anhand der Praxisbeispiele Herweck Callamar (Cloud-Telefonie/SIP-Trunk) und Devise as a Service (Herweck DaaS) wird gezeigt, wie Partner komplette Kommunikationslösungen aus einer Hand anbieten können – von der Leitung bis zum Endgerät. Diese Masterclass richtet sich an Reseller, Systemhäuser und Fachhändler, die ihr Geschäftsmodell zukunftssicher aufstellen und ihre Rolle als ganzheitlicher Lösungspartner im B2B-Markt stärken wollen. Silvie Guardiola (Leiterin Technik- & Servicecenter Herweck AG) Benjamin Kaisner (Leiter Cloud Competence Center Herweck AG)	RAUM 2  
	MASTERCLASS: Kundenpotenziale erkennen, bevor es andere tun: mit KI, Highspeed und Cloud-Telefonie Erleben Sie, wie intelligente Sprachanalyse, eine Cloud-Telefonanlage und leistungsstarke Datenanbindung nahtlos zusammenspielen, um Kundenkommunikation effizienter zu gestalten und die Qualität zu steigern. So entsteht eine Lösung, mit der sich neue Kunden gezielt ansprechen und Geschäftsfelder nachhaltig ausbauen lassen. Masterclass mit André Borusiak (Vorstand ecotel communication ag)	RAUM 3 
14.00–14.30	MASTERCLASS: Bereit für jedes Szenario – mit KOMSA zum flexiblen IT-Betrieb von morgen Flexibles Deployment, ein klarer Stufen- und Roll-out-Plan sowie Unterstützung von Day 1 bis Day 2 – das ist unser Versprechen. Egal ob On-Premise, Cloud oder XaaS: Wir bedienen ein breites Spektrum an Herstellern und Bereitstellungsmodelle. Unser Value-Add-Ansatz verbindet bewährtes On-Premise-Geschäft mit der Dynamik von Cloud- und OPEX-Modellen. Mit unserem hochqualifizierten Service-Modell schaffen wir Freiräume für Unternehmen – angesichts von Fachkräftemangel, wachsender Komplexität und der Notwendigkeit, Betriebsrisiken zu minimieren. Transparenz durch Analytics und Reporting sorgt für volle Kontrolle bei maximaler Flexibilität. Produktivitätssteigerungen wird durch die Integration in Business Applikationen erzielt. Mit KOMSA gestalten Sie Ihren IT-Betrieb sicher, flexibel und zukunftsfähig. Christof Legat (Executive Vice President Solutions KOMSA AG)	RAUM 2 
	MASTERCLASS: Intelligenter, autonomer, Wilma – Wildix' Agentic AI vorgestellt In seinem Vortrag zeigt Björn Frischknecht, Country Manager DACH bei Wildix, wie Wilma, die erste agentische KI im Wildix-Portfolio, die Art der Geschäftskommunikation grundlegend verändert. Als smarte KI-Teamkollegin arbeitet sie eigenständig, versteht den Kontext von Anfragen und handelt proaktiv, bevor man selbst aktiv werden muss. Ob Sprache, Chat, SMS, WhatsApp oder Web – Wilma priorisiert Nachrichten, plant Termine, synchronisiert sich automatisch mit CRM-Systemen wie Salesforce oder HubSpot und sorgt so dafür, dass Teams effizienter, fokussierter und datenschutzkonform arbeiten können. Björn Frischknecht (Country Manager DACH Wildix ÖÜ)	RAUM 3 
14.30–15.00	Coffee Break	
	B2B FORUM Für Systemhäuser und Business-Partner, die ihr Portfolio weiterentwickeln und neue Geschäftsfelder erschließen wollen.	RAUM 2
	BOOT CAMP Für Fachhändler, die ihren Geschäftskundenvertrieb aufbauen oder gezielt ausbauen möchten.	RAUM 3
15.00–15.40	INTERACTIVE WORKSHOP: Strategischer Vertrieb im Systemhaus: Vom Tagesgeschäft zur Zukunftsstrategie Wer im Systemhaus-Vertrieb langfristig wachsen will, braucht mehr als Tagesgeschäft. In diesem Workshop zeigt Jens, wie strategisches Denken neue Chancen schafft – von Zielsegmenten bis Cross Selling. Jens Vestewig (Corporate Strategy NTA GmbH) Moderatorin: Waltraud Ritzer, Journalistin	 Can Güntuncer (Herweck AG), Sven Ehrmann (MOBEX GmbH & Co. KG) und Alexander Diercks (lowcotel GmbH) Moderation: Roland Bernhard
15.40-16.20	INTERACTIVE WORKSHOP: Digitale Souveränität als Unternehmensstrategie - Wege zur Reduzierung der Abhängigkeit von US-Tech-Giganten US-amerikanische Tech-Giganten wie Microsoft, Amazon, Google oder Nvidia prägen zentrale Bereiche der digitalen Infrastruktur – von Cloud-Services über Kollaborationsplattformen bis hin zu KI und Hardware. Für Unternehmen in Europa entstehen daraus einseitige Abhängigkeiten, steigende Kostenrisiken und rechtliche Unsicherheiten. Der Vortrag zeigt, warum diese Abhängigkeiten nicht nur die IT betreffen, sondern die strategische Handlungsfähigkeit von Organisationen insgesamt. Er verdeutlicht, wo die kritischsten Abhängigkeitspunkte liegen und welche Risiken daraus resultieren können. Zentrale Botschaft: Eine vollständige Entkopplung ist kurzfristig nicht realistisch. Unternehmen können jedoch ihre Resilienz stärken, Abhängigkeiten diversifizieren und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem geopolitisch geprägten digitalen Ökosystem nachhaltig sichern. Patrick Schmid (Geschäftsführer Schuster & Walther IT-Business GmbH, Geschäftsführer Netzplan GmbH, Business Unit Lead Full Services Tecle Group GmbH) Moderatorin: Waltraud Ritzer, Journalistin	
	DEEP DIVE SESSION: Erfolgsmodelle für GK-Fachhändler Diese Session beleuchtet unterschiedliche Geschäftsmodelle, Spezialisierungen und Vertriebskonzepte von Fachhändlern, die sich erfolgreich im B2B-Segment etabliert haben. Im Mittelpunkt stehen Fragen wie: Wo liegen die größten Wachstumschancen im Geschäftskundensegment? Welche Erfahrungen haben erfolgreiche Händler auf ihrem Weg gemacht? Und was braucht es, um das eigene GK-Geschäft dauerhaft erfolgreich zu führen? Ziel der Session ist es, erfolgreiche Ansätze aus der Praxis sichtbar zu machen und Anregungen zu geben, wie sich eigene GK-Aktivitäten gezielt weiterentwickeln lassen. Impulsgeber: Thomas und Timo Fimpel (TELEpoint) sowie Sascha Matic (Datacom Electronic-Vertriebs-GmbH)	  
16.20-17.00	INTERACTIVE WORKSHOP: Conversational Design – Warum ein Voicebot ein Medienprojekt ist – nicht nur ein IT-Projekt Systemhäuser gewinnen, wenn sie Voice-Lösungen nicht rein technisch, sondern als Teil der Kundenkommunikation verstehen. Daniel Pohlmann, CEO und Consultant der PMG AG zeigt, wie man mit professionellem Dialog- und Klangdesign nachhaltige Mehrwerte schafft – und wie Systemhäuser davon profitieren. Daniel Pohlmann, (CEO, Pohlmann Media Group AG) Moderatorin: Waltraud Ritzer, Journalistin	
	INTERACTIVE WORKSHOP: Local Heroes: B2B-Erfolg in Ihrer Region Wie gewinnt man Geschäftskunden vor Ort – und behält sie? In dieser Session geht es um klare Kundendefinition, die entscheidenden Bedarfs-Trigger und starke Branchenargumente. Am Ende steht ein konkreter Fahrplan, den Sie direkt in Ihrem Alltag nutzen können. Olaf Schichowski (B2B – Sales & Strategic Coach Train4Success)	
17.00	Verabschiedung	