

COMPAREX*Buzz*

2015



DAS IT-FORUM FÜR VORWÄRTSDENKER!

„Software-Giganten clever **Paroli** bieten!“

EINLADUNG

HANNOVER

02.07.2015

EXPOWAL
Chicago Lane 9
30539 Hannover

BÖBLINGEN

09.07.2015

LEGENDENHALLE
Graf-Zeppelin-Platz
71034 Böblingen

DÜSSELDORF

05.11.2015

ESPRIT-ARENA
Arena-Straße 1
40474 Düsseldorf

Sehr geehrte Kunden,

Sie wissen es selbst am besten: So richtig kreativ werden die Software-Hersteller besonders dann, wenn es um ihre Lizenzstrategien geht. Bei Kunden führt dies zunehmend zu Unverständnis, Ärger und Stress. Gar nicht zu sprechen von der Rechtsunsicherheit.

COMPAREX folgt einem klaren Prinzip: Wir sind keinem Hersteller verpflichtet, sondern nur unseren Kunden! Und natürlich sehen wir, dass das Vertriebsmodell „Lizenz & Wartung“ für die IT-Hersteller inzwischen zum Selbstläufer geworden ist – für die Kunden allerdings Aufwand und Kosten bedeutet und einen Mehrwert, den es zu diskutieren gilt.

Die Spielregeln sind klar. Wir müssen also die Spielräume besser nutzen, um nicht länger Spielball zu sein.

Und dabei stellen wir uns auf Ihre Seite! Denn wir kennen nicht nur das Lizenzrecht, sondern auch das Kleingedruckte, wir kennen nicht nur die Preise, sondern auch die Rabatt-Spielräume, wir kennen nicht nur die Verträge, sondern auch die möglichen Nebenabreden. Und wir verkaufen Ihnen keine Technologien oder Projekte, nur weil sie neu sind, sondern dann, wenn sie Sinn machen. Dieses Wissen geben wir gern an Sie weiter – zu Ihrem Vorteil.

Die Arena steht bereit. Und der Drücker liegt bei Ihnen! Ich freue mich, mit Ihnen zusammen neue Standards in der IT zu setzen.



Ihr Achim Herber
General Manager COMPAREX Deutschland



AGENDA





TABLE SESSIONS

- ★ **Alarmstufe Rot: Lizenz-Audit ante portas!**
Für Kunden ein Schlag ins Kontor – oder gute Gelegenheit, dem Hersteller die „lange Nase“ zu zeigen?
- ★ **Gut weil neu? Verkaufstrick vs. Durchblick.**
Neue Anforderung bedeutet neue Software – oder ist das „Verfallsdatum“ bestehender IT-Ressourcen ein Märchen?
- ★ **Wie „wolkig“ sind Versprechungen?**
Hersteller sagen: Einfach in die Cloud, das machen jetzt alle. Wir fragen: Wie steht's da um alle individuellen Ansprüche?
- ★ **Vertrauen heißt sich trauen.**
Beziehungskrise zwischen Herstellern und Kunden: Öffnen clevere Konzepte neue Wege?
- ★ **Andere Länder, andere Listen?**
Wie listig ist das denn: Sind lokale Preislisten „in Stein gemeißelt“ – oder sollte man Software dort kaufen, wo sie am günstigsten ist?
- ★ **Geht da noch was?**
Endstation „standardisierte Herstellerverträge“ – oder sind Nebenabreden das ideale Schlupfloch für individuelle „Sonderlocken“?
- ★ **Alles von einem oder das Beste von allen?**
Effektivität heißt, „alles von einem Anbieter“ – oder bedeutet effektives Mobility Management doch etwas ganz Anderes und viel mehr?
- ★ **Standard regiert. Aber ohne Wahlfreiheit!**
Standard-Applikationen sind das Non plus Ultra – oder trügt dieser Eindruck, wenn man „Individual-Applikationen“ mal genauer unter die Lupe nimmt?



Moderatorin des Tages:
Désirée Duray

Anmeldung unter: www.comparex.de/buzz

EVENT ARENEN



Anmeldung unter: www.comparex.de/buzz