

SaaS4Channel event 2010

24 november 2010, Aviodrome Lelystad Airport

Ochtendprogramma			
10:30	Ontvangst		
11:00	Waarom SaaS en waarom nu?	Ruud Ramakers - Bestuurslid SaaS-Cloud network ICT Office, initiatiefnemer SaaS4Channel	In een vogelvlucht de laatste SaaS & Cloud ontwikkelingen, de SaaS Channel monitor, SaaS & verticalisatie
11:25	Het bouwen van een SaaS channel	Roland Sars - Directeur Backup Agent	
11:45	SaaS en dienstverlening, waar zit uw winst?	Kim van Brugge - Directeur Portland Europe	Hoe kan een reseller verdienen aan SaaS welke lessen zijn er te leren?
Pauze			
12:45	Fact & Figures about building an international SaaS channel	Herb Prooij - CEO SaaSplaza	
13:05	Transitie van een reseller	Piet van Vuut - Directeur Nobel	
13:25	SaaS sales	Rob Kurver - Directeur Voipro	Inspiratie door een succesvolle SaaS ondernemer
13:45	Recap ochtend programma	Ruud Ramakers	
14:00	Paneldiscussie, hoe veranderen om geld te verdienen in de cloud?	Witold Kepinski - Chefredacteur CRN, Leo van Schie, Sprekers ochtendsessie	Interactieve discussie met het publiek over aanpak voor succesvol business model in de Cloud voor ICT partners.
14:30	Napraten		
Middagprogramma			
14:30	Ontvangst		
15:00	SaaS en Cloud de laatste stand van zaken	Ruud Ramakers - Bestuurslid SaaS-Cloud network ICT Office, initiatiefnemer SaaS4Channel	In een vogelvlucht de laatste SaaS & Cloud ontwikkelingen, de SaaS Channel monitor, SaaS & verticalisatie
15:25	Business model Security in de Cloud	Pascal van Belleghem - Distribution Manager McAfee	Wat is het juiste business model om met security producten in de Cloud als reseller geld te verdienen.
15:45	Het distributiemodel 2.0? Welke veranderingen vinden plaats?	Leo van Schie - Directeur Partner Performance, initiatiefnemer SaaS4Channel	Hoe ziet het distributiemodel van de toekomst uit? Onder leiding van Leo van Schie wordt via een paneldiscussie, met deskundigen van Techdata, ETC en Portland wordt inzage gegeven in welke veranderingen ons te wachten staan.
Zaalwissel			
16:15 Track: Business1	Samenwerking op Infrastructure as a service IAAS.	Robert Stroomberg - Manager Pre-Sales HP	Naast de SaaS-modellen in de Cloud bestaan ook de IaaS modellen. HP heeft het afgelopen jaar praktijk ervaring opgedaan betreffende het resellen van deze modellen door partners en zal tijdens de presentatie <u>handvatten aanreiken</u> .
16:40 Track: Business 2	Waarom kiezen voor Azure?	Luc Gimbrère - Directeur Betabit	Betabit is een maatwerk ontwikkelaar die altijd heeft gekozen om op basis van de Microsoftproducten, specifieke oplossingen voor hun klanten te bouwen. Nu adviseren ze hun klanten gebruik te maken van het Platform As A service van Microsoft Azure. Waarom? En hoe zijn ze tot die afweging gekomen? Wat kunnen <u>partners hiervan leren?</u>
16:15 Track: Operations 1	SaaS- Contracten, Escrow en SLA en gevolgen voor het kanaal?	Walter van Holst - IT Jurist Mitopics	Vergt SaaS een andere kijk op contracten, SLA en Escrow? Mitopics, consultants en juristen die altijd vooroplopen in nieuwe ontwikkelingen binnen de ICT, zal aangeven, waar channel partners rekening mee moeten houden. In relatie tot leverancier, partner en klant.
16:40 Track: Operations 2	Billing in de Cloud	Ruud Ramakers	Het verrekenen van SaaS diensten is niet zo eenvoudig als dat het lijkt. De telecom sector geeft al jaren kapitalen uit om eenvoudige abonnementen bij hun klanten in rekening te kunnen brengen. Tijdens deze sessie gaan we in op de uitkomsten van de rondetafel conferentie in mei over billing in de Cloud.
Pauze			
17:35	Ontwikkeling van Software in de Cloud, wat te doen?	Jan Aleman - Directeur Servoy, Bestuurslid SaaS-Cloud network ICT Office	Servoy is de leverancier van 4GL ontwikkelsoftware op het net. Wat voor keuzes kunnen er gemaakt worden, waarom al dan niet Azure, .Net, of Servoy en wat is het <u>nut van marktplaatsen?</u>
17:55	's Werelds grootste SaaS provider en zijn channel strategie	Peter de Haas - Online Strategy Manager Microsoft	Hoe kunnen Channelpartners geld verdienen aan de diensten van deze grote provider?
18:15	De reseller 2.0 de reseller van de toekomst?	Sam van Buuren - Oprichter nederlandwerktonline.nl	Een voorbeeld van een partij die de stap heeft gemaakt. En voor een bepaald model heeft gekozen. Is dit het <u>model voor de reseller 2.0?</u>
18:35	Paneldiscussie, hoe veranderen om geld te verdienen in de cloud?	Witold Kepinski - Chefredacteur CRN, Leo van Schie, Sprekers middagsessie	Interactieve discussie met het publiek over aanpak voor succesvol business model in de Cloud voor ICT partners.
19:00	Borrel tot de files voorbij zijn		