



## Einstieg

# Warum der Aufwand?

# LAS Partnertag 2019 – Herzlich willkommen

**Streng vertraulich - keine Vervielfältigung und Weitergabe an Dritte**

## Agenda

**Ziele dieser Veranstaltung**

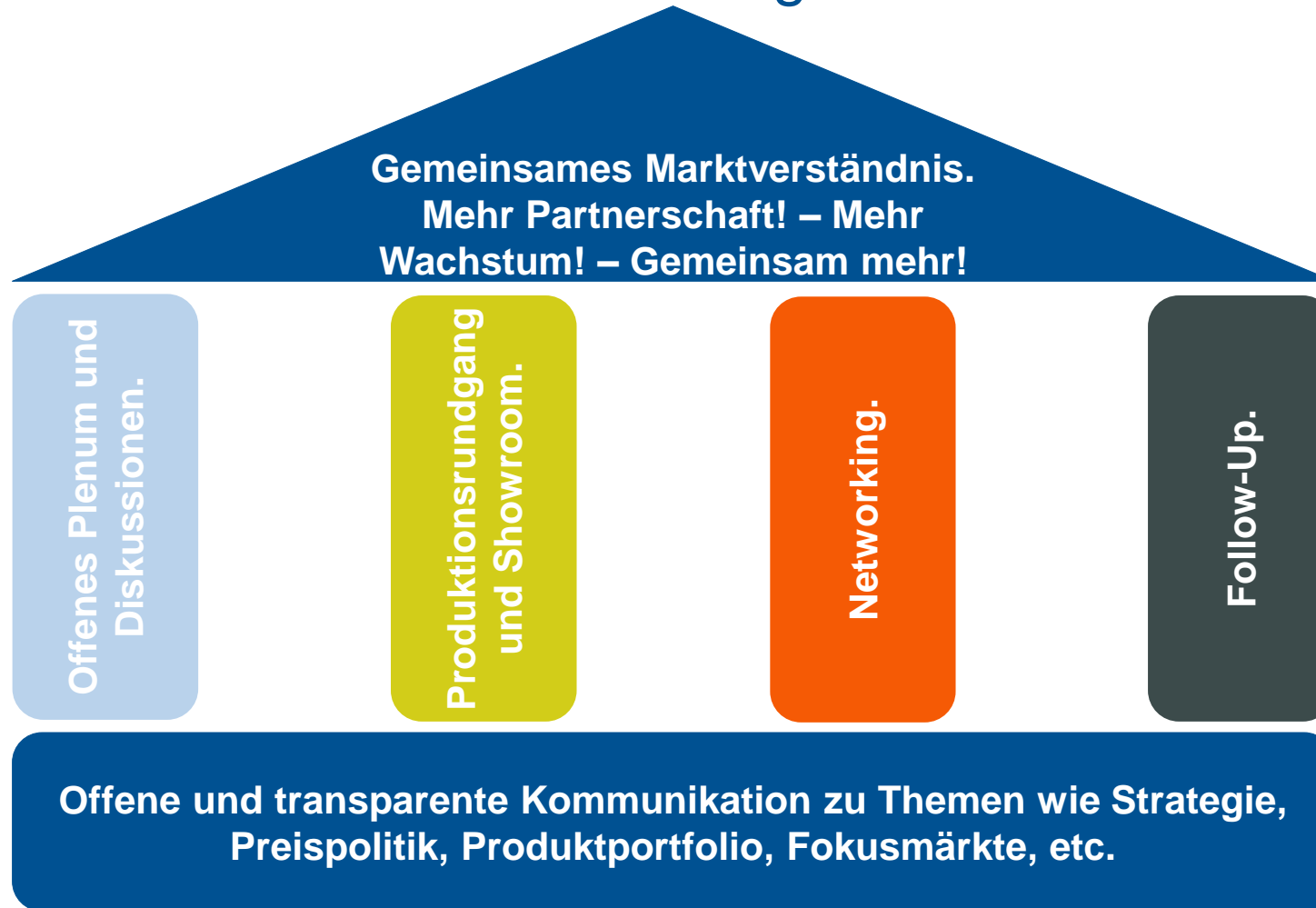
**Ablauf**

**Vorstellungsrunde**

## Nach diesen 1 ½ Tagen werden Sie...

- ... wissen, was die H+S LAS Strategie ist und wie wir uns in Zukunft positionieren wollen.
- ... überzeugt davon sein, dass eine partnerschaftliche, transparente und offene Zusammenarbeit sowohl für Sie als LAS als auch für H+S einen Mehrwert bringen wird.
- ... das Vertrauen verstärken/zurückgewinnen, mit H+S den richtigen und zuverlässigen Partner zu haben, um gemeinsam erfolgreich und nachhaltig zu wachsen.
- ... eine klare Vorstellung davon haben, mit welcher Produktbreite und -tiefe Sie von H+S bedient werden.
- ... die Fokuspunkte von H+S kennen.
- ... eine Diskussionsgrundlage für die Erschließung neuer Märkte haben.
- ... unsere transparente Preispolitik verstehen.
- ... ihr Netzwerk innerhalb H+S gepflegt und ausgebaut haben.
- ... weitere Fragen haben. Aber auch diese werden wir mit der Zeit beantworten.

# Was machen wir während diesen 1 ½ Tagen?



## Vorstellungsrunde

- **Oliver Weicker:** Fiber Optics Regional Sales Manager DACH Fiberoptik
- **Florian Schrott:** Distribution Regional Sales Manager Distribution DACH
- **Andreas Mayrhofer:** Partnermanager FO D/A/CH
- **Fabian Schmidli:** Regional Sales FO Account Manager Data Center
- **Edwin Indermühle:** Regional Sales FO Application Engineer FO
- **Mirjad Keka:** Market Manager FO Connectivity Solutions

# Vielen Dank

**Streng vertraulich - keine Vervielfältigung und Weitergabe an Dritte**





**HUBER+SUHNER**

Excellence in Connectivity Solutions