

Workshop-Slots am Donnerstag, 29.01.2026 (Runde 1 – 15:10 bis 15:50 Uhr)

Nr.	Inhalt // 20 min Vortrag + 20 min Fragen & Diskussion	Modus & notwendige Vorbereitung	
1	Security Roadmap - Welche Themen stehen auf unserer Security Roadmap für 2026? - Was hat Prio im Q1?	Vorbereitung: Eric Schramm / Markus Fieber Zielgruppe: alle	✓
2	Digitale Agenda - Was haben wir in 2025 in der Eigendigitalisierung erreicht? - Wo liegt der Fokus für 2026?	Vorbereitung: Kilian Dinkelaker Zielgruppe: alle	✓
3	Neues Support-System - Welche Vorteile bietet das neue System – für unsere Kunden / für uns? - Welche Ausbaustufen sind künftig angedacht?	Vorbereitung: Stefanie Kästner / Martin Schubert Zielgruppe: Support / Consulting	✓
4	Energiecontrolling für N+P-Bestandskunden (auch ohne CAFM-System ?!?) - Was können wir im Energiecontrolling? Brauchen Kunden dafür ein CAFM-System? - Mit welchen Kundengruppen können wir heute bereits ins Gespräch gehen?	Vorbereitung: Michael Härtig / Susan Spona Zielgruppe: Vertrieb / Consulting	✓
5	Strategische Bestandskundenentwicklung Wie spielen strategische Kundenentwicklung und Kundenbetreuung im Bereich zusammen? Wie sieht eine optimale Zusammenarbeit künftig aus?	Vorbereitung: Daniel Münch Zielgruppe: Vertrieb	✓
6	Erfahrungsaustausch Vibe-Coding - Was funktioniert heute? Was hat bislang nicht geklappt? - Welche weiteren Schritte wollen wir als Consultants und Entwickler ausprobieren?	Vorbereitung: Frank Otto + Hendrik Schön Zielgruppe: Consulting / Entwicklung	✓

Workshop-Slots am Donnerstag, 29.01.2026 (Runde 2 – 16:00 – 16:40 Uhr)

Nr.	Inhalt // 20 min Vortrag + 20 min Fragen & Diskussion	Modus & notwendige Vorbereitung	
1	BIM für Infrastrukturprojekte - Was können wir bereits im Infrastrukturbau? - Welche Kompetenzen wollen wir aufbauen?	Vorbereitung: Sina Maria Theis Zielgruppe: alle	✓
2	Automatisiertes Patch-Management - Wie machen wir Patch-Management mit Zoho Managed Engine? - Welche Vorteile bietet dies für Kunden/ für uns – am konkreten Beispiel?	Vorbereitung: Laura Sängner / Sven Köhler Zielgruppe: alle	✓
3	Smart Connected Products – vom CAD zum digitalen Zwilling? - Welche Use-Cases bewegen Kunden? Was haben wir schon umgesetzt? - Wo liegt die Chance für den Bestandskundenvertrieb?	Vorbereitung: Marco Vogel Zielgruppe: Vertrieb / Consulting	✓
4	Optimales Kundenprofil MES - Welche Probleme für welche Kundengruppen lösen wir mit MES? - Einblick Kundenprojekt hpm Marathon	Vorbereitung: Roman Wolf / Robert Schwarz Zielgruppe: alle	✓
5	Altdatenübernahme aus unstrukturierten Explorerstrukuren mit KI Wie können großen Datenmengen automatisiert in DMS-Systeme übernommen werden? Praxisbeispiel interne Anwendung N+P und Ausblick Kunde IFZW	Vorbereitung: Christoph Weber + Andreas Hoffmann Zielgruppe: alle	✓
6	Vom Prompt zum Firmendossier KI in der Recherche von Neu/ Bestandskunden zur Terminvorbereitung	Vorbereitung: Rico Müller Zielgruppe: Vertrieb / Consulting	✓