

Herzlich willkommen zur 34. CTM Hausmesse



Hausmesse bei CTM

Jedes Jahr bietet das CTM Systemhaus in seinen Räumlichkeiten allen Kunden und Interessenten die Gelegenheit, den CTM Mitarbeitern an deren Arbeitsplatz "über die Schulter zu sehen", die professionelle EDV-Organisation im Hause CTM kennenzulernen und viele neue Anregungen für die eigene Organisation mit nach Hause zu nehmen.

Direkt im Anschluß an die CeBIT, der größten Computermesse der Welt, auf der das CTM Systemhaus regelmäßig seine neuesten Produkte vorstellt, öffnet CTM seine Türen in Stuhl, um diese Produkte im alltäglichen Arbeitsablauf integriert vorzuführen.

Kunden und Interessenten können so an praktischen Beispielen die Ein-

satzgebiete der Hard- und Software-Neuigkeiten und deren Vorteile im Alltagsgeschäft prüfen.

Natürlich können auch langgehegte individuelle Wünsche aufgegriffen und eine Lösung gefunden werden.

Das CTM Systemhaus hat an diesem Tag eine weitere Gelegenheit, ihnen seine Leistungsfähigkeit und die jedes einzelnen Mitarbeiters unter Beweis zu stellen!



Oben: Der glückliche Gewinner Herr Seiler gewinnt die Simulation vom Vertriebsauftrag Herrn Jung entgegen.

Links: Frau Müller, Ansprechpartnerin für die Bereiche Film und Licht, stellt Herrn Schmitt und Herrn Jule von der Firma Seemann die Neuerungen in der Anschaffung von AVIO vor.

Natürlich warten nicht nur viele aktuelle Informationen auf Sie, sondern auch eine hellere Atmosphäre bei Musik, Sekt und kleinen Gaumenfreuden. Am Ende dieses - wohl für alle Beteiligten - aufregenden Tages, wurden unter allen Besuchern Software-Pakete und ein Wangengutschein über DM 500,- verteilt.

In diesem Jahr hat das Los Herrn Seidel von der Fa. Hermann Seidel GmbH aus Hamburg zum Hauptgewinn gehört.

Links unten: Herr König in einer Vorführung der neuen Postleitzahl.



Jedes Jahr bietet das CTM Systemhaus in seinen Räumlichkeiten allen Kunden und Interessenten die Gelegenheit, den CTM Mitarbeitern an deren Arbeitsplatz "über die Schulter zu sehen", die professionelle EDV-Organisation im Hause CTM kennenzulernen und viele neue Anregungen für die eigene Organisation mit nach Hause zu nehmen.

Hausmesse bei CTM

Direkt im Anschluß an die CeBIT, der größten Computermesse der Welt, auf der das CTM Systemhaus regelmäßig seine neuesten Produkte vorstellt, öffnet CTM seine Türen in Stuhl, um diese Produkte im alltäglichen Arbeitsablauf integriert vorzuführen.



Links: Die Ansprechpartnerin für die Bereiche Film und Licht, Herr Seidel von der Firma Seemann stellt Herrn Schmitt und Herrn Jule von der Firma Seemann die Neuerungen in der Anschaffung von AVIO vor.

Oben: Herr Seiler gewinnt an diesem Tag die Simulation vom Vertriebsauftrag Herrn Jung entgegen.

Kunden und Interessenten können so an praktischen Beispielen die Einsatzgebiete der Hard- und Software-Neuigkeiten und deren Vorteile im Alltagsgeschäft prüfen. Natürlich können auch langgehegte individuelle Wünsche aufgegriffen und eine Lösung gefunden werden.

Das CTM Systemhaus hat an diesem Tag eine weitere Gelegenheit, ihnen seine Leistungsfähigkeit und die jedes einzelnen Mitarbeiters unter Beweis zu stellen!

Natürlich warten nicht nur viele aktuelle Informationen auf Sie, sondern auch eine hellere Atmosphäre bei Musik, Sekt und kleinen Gaumenfreuden. Am Ende dieses - wohl für alle Beteiligten - aufregenden Tages, wurden unter allen Besuchern u.a. ein hochwertiger PC verteilt.

In diesem Jahr hat sich Herr Walter von der Firma Gieseler als "totaler Publikum" von - wie er sich zum Vergnügen der



Herr König, Organisator der Veranstaltung und Ansprechpartner für den Bereich Vertrieb bei CTM (links), präsentiert dem Besucher die neue Hardwareausstattung.

Die Anfänge





Der Rückblick

09.06.2026

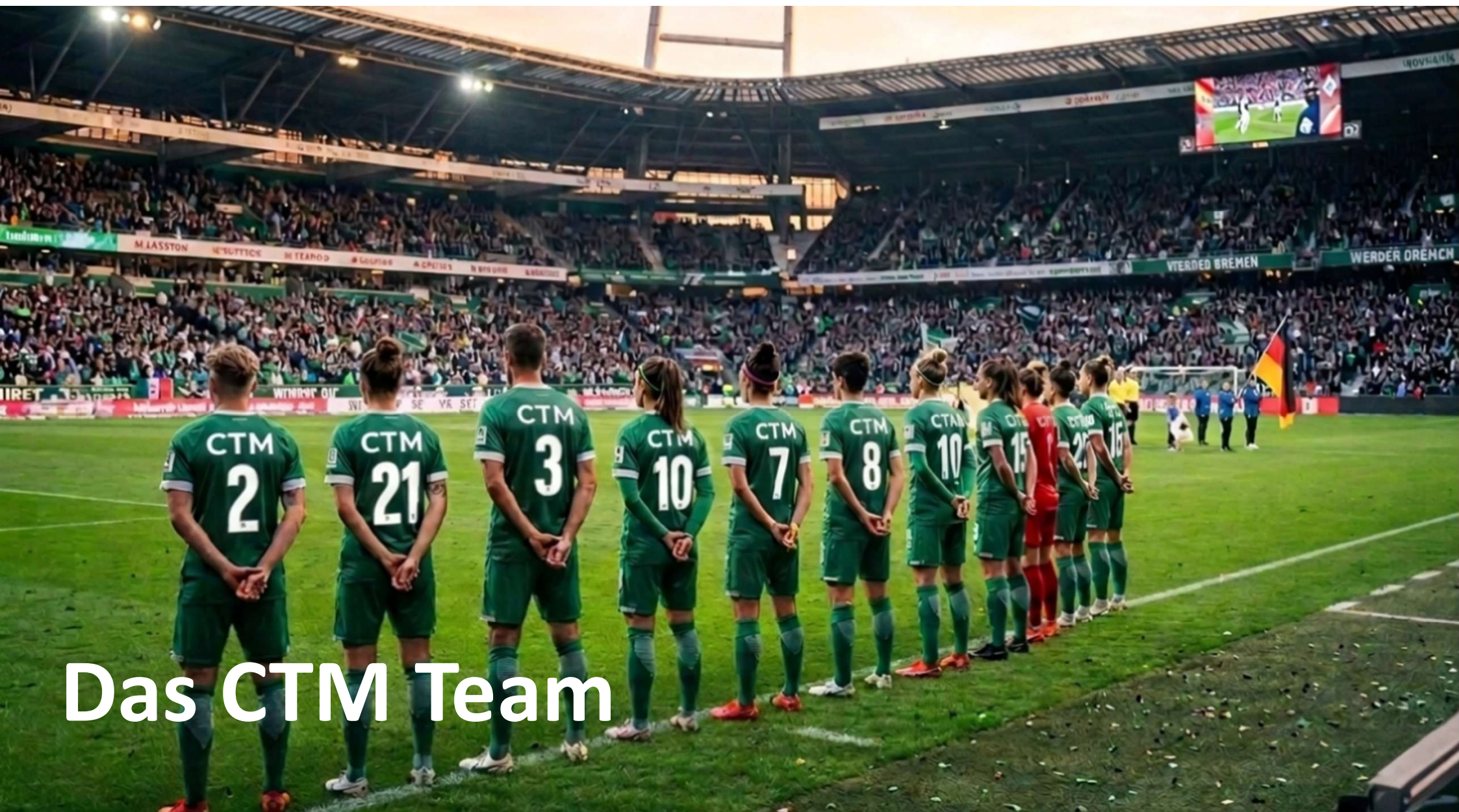




Die Planung



Die Zukunft



Das CTM Team





You'll never work alone!

Wo drückt der Schuh?

- Steigende Kosten

- Starre Systeme

- hoher manueller Aufwand

- Bürokratie

- Fachkräftemangel

- Zeitmangel

Finde den Fehler!



kontrollierte Offensive

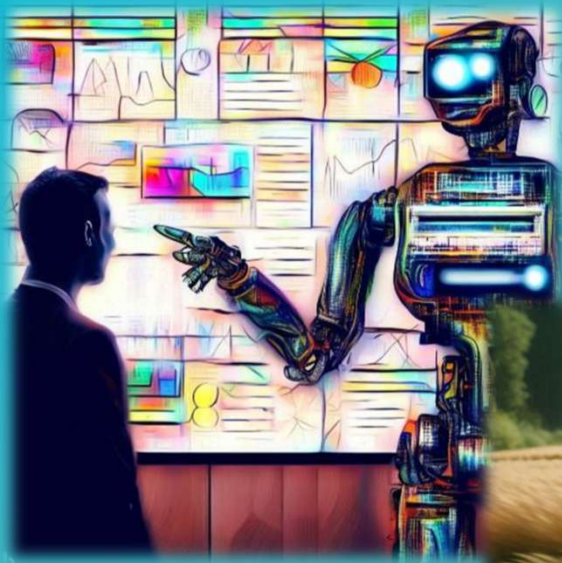


Unser CTM Bundestrainer



Neuland KI ?

Profesioneller Einsatz ist
mehr als Technik.



Hausmesse #32
(Mai 2023)



Hausmesse #33
(September 2024)

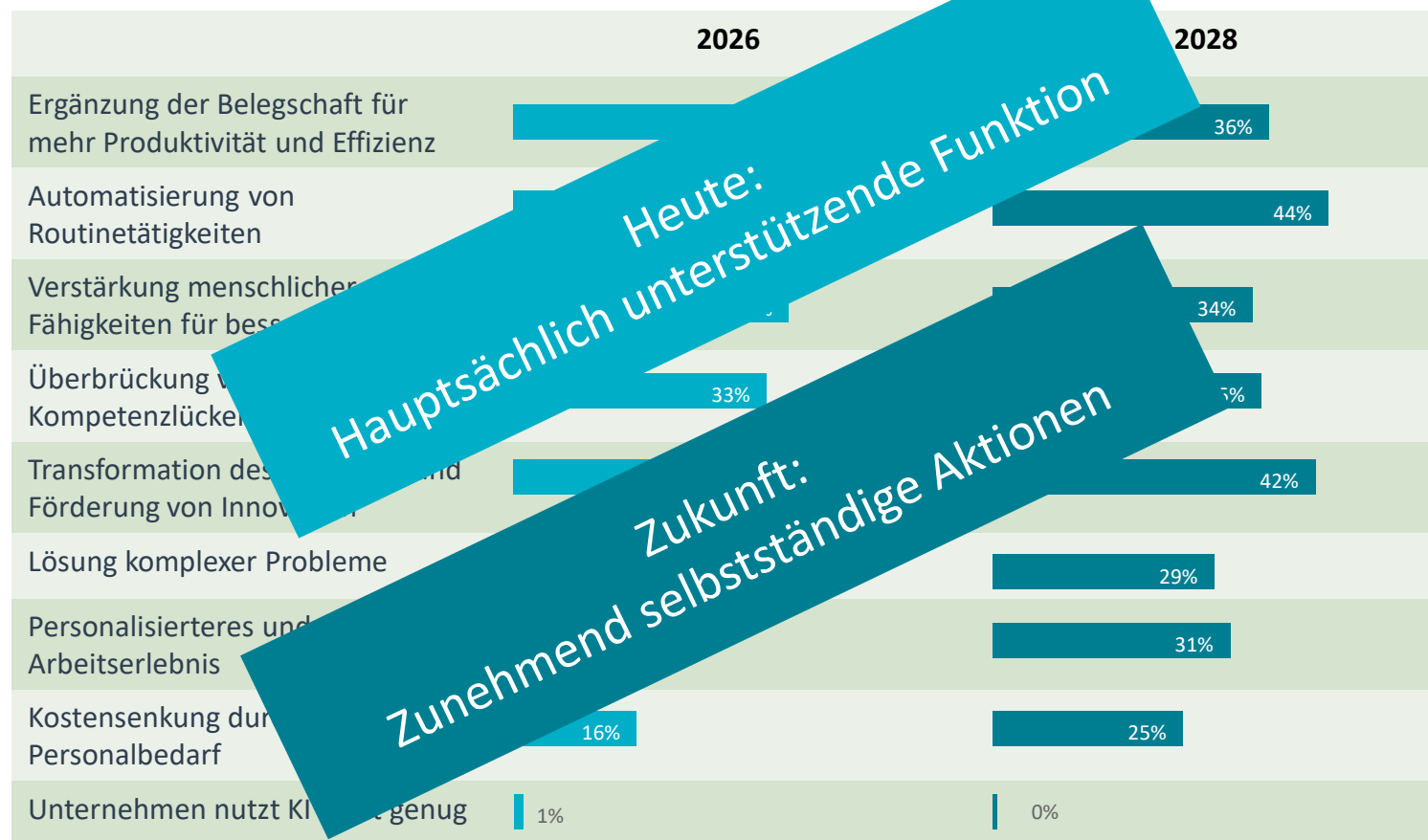
Hausmesse #34
(Jetzt)



Was kommt als Nächstes?

Befragen wir die Schwarm-Intelligenz

Die wichtigste Rolle von KI heute und in zwei Jahren – laut C-Level



Befragte wurden gebeten, drei Antworten auszuwählen. Aus: Mercer Global Talent Trends Report 2026



2022–2026 · Realitätscheck

Jobwandel statt Jobabbau

CTM
SYSTEMHAUS
TSO-DATA UNTERNEHMENSGRUPPE

Kein Jobbruch erkennbar.

+78 Mio.
Netto-Jobs* bis 2030

WEF-Projektion: neue Rollen überwiegen
wegfallende Rollen.



*Projektion. Quellen: ILO (2023); Microsoft/LinkedIn Work Trend Index (2024); Yale Budget Lab (2025); WEF Future of Jobs (2025); TIME/OpenAI & TechCrunch/NVIDIA zu Altman/Huang (2026).

Ungleicher KI-Zugang hat unbeabsichtigte Folgen

Übersetzt aus Mercer Global Talent Trends report 2026:
ungleicher Zugang zu KI-Tools und Schulungen wirkt auf Akzeptanz, Motivation und Bindung.

ZUGANG

72%

der Mitarbeitenden glauben, dass einige KollegInnen besseren Zugang zu KI-Tools und Schulungen haben als andere.

MOTIVATION

56%

der Mitarbeitenden sagen, dass ungleicher Zugang zu KI-Tools und Schulungen ihre Motivation bei der Arbeit negativ beeinflusst.

BINDUNG

35%

der Mitarbeitenden würden erwägen, das Unternehmen zu verlassen, wenn sie sich durch ungleichen Zugang zu KI-Tools oder Schulungen benachteiligt fühlen.

Kernpunkt: KI-Enablement muss fair, sichtbar und für alle zugänglich sein.

IKEA hatte 8.500 Mitarbeitende in seinen Callcentern

Eine KI wurde im Bereich des Kundensupports eingeführt.
Der Chatbot Billie übernahm **47% aller Anfragen** im Callcenter.



IKEA hatte 8.500 Mitarbeitende in seinen Callcentern

Eine KI wurde im Bereich des Kundensupports eingeführt.
Der Chatbot Billie übernahm 47% aller Anfragen im Callcenter.



Nicht: „Wie viele Stellen können wir abbauen?“
Sondern: „Was wissen diese Menschen, was sonst niemand weiß?“

Antwort: **tiefes Produktwissen** und geduldige Gespräche mit Kundinnen und Kunden darüber, wie sie tatsächlich leben (wollen).

Also schulte IKEA 8.500 Mitarbeitende zu Einrichtungsberatern um, die Telefon- und Videoberatung anbieten, personalisierte Raumplanungen erstellen etc.

Eine komplett neue Service-Linie entstand. Aufgebaut auf **menschlicher Expertise**, die durch KI freigesetzt – nicht ersetzt – wurde.

Dieser Kanal generierte **1,3 Mrd. Euro Umsatz**, das sind 3,3% des Gesamtumsatzes. Ziel sind 10% bis 2028.

Keine Entlassungen. Ein Kostenfaktor wurde zu einem Wachstumstreiber.

KI-Verordnung: Bedeutung für KMU

Risikobasierter EU-Rahmen — relevant für Anbieter und Anwender von KI-Systemen.

Kurz dargestellt

- 1 Einheitlicher EU-Rahmen**
Seit 1. Aug. 2024 in Kraft; die Regeln greifen schrittweise — zentrale Pflichten ab 2025/2026.
- 2 Risikobasierte Pflichten**
Die Einordnung des KI-Einsatzes entscheidet: minimal, begrenzt, hochriskant oder verboten.
- 3 Konkrete Aufgaben im Betrieb**
KI-Inventar, Verantwortlichkeiten, Schulung, Transparenzhinweise und Prüfung sensibler Prozesse.

Kernbotschaft

Mittelständische Unternehmen sollten KI-Einsatzfälle jetzt erfassen und nach Risiko priorisieren.

Quellen: Europäische Kommission; Verordnung (EU) 2024/1689 (EUR-Lex).



KI-Anwendung → Risikoklasse → passende Kontrollpflicht

EU AI Act: vier Risikostufen

Einordnung zuerst — daraus entstehen die konkreten Pflichten.

1

VERBOTEN

Stop: Social Scoring, manipulative KI, biometrische Massenüberwachung in Echtzeit.

2

HOCHRISIKO

Kontrollen nötig: HR, Bildung, Medizin, Bonitätsbewertung oder kritische Entscheidungen.

3

BEGRENZT

Transparenzpflichten: Chatbots, Deepfakes und Interaktion mit Nutzenden klar kennzeichnen.

4

MINIMAL

Frei nutzbar: Spamfilter, Empfehlungen, einfache Textgenerierung — trotzdem dokumentieren.



Bundesnetzagentur

KI-Compliance Kompass

Praxisfrage: Welche Daten, Entscheidung und Betroffenengruppen sind involviert?

Unser KI-Angebot mit Kontrolle und Transparenz

Individuelle Lösungen auf Euren Daten.

Was wir leisten

1 Bedarf klären

Workshops priorisieren Use Cases, Datenlage und Erfolgskriterien.

2 Modelle entwickeln

Kundenindividuelle Modelle auf Euren Daten; Integration in Prozesse.

3 Betrieb absichern

Betrieb in Eurer Hoheit – mit transparenter Architektur und Dokumentation.

4 Kommerziell steuern

Nutzungsbasierte Vergütung; Rechtsberatung optional über Partner.

Euer Nutzen

Hoheit über Daten, Betrieb & Kosten

Nachvollziehbare Kontrolle statt Black Box.

- **Datenhoheit:** kundenspezifische Datenbasis
- **Betriebshoheit:** klare Architektur & Verantwortung
- **Kostentransparenz:** verbrauchsorientierte Vergütung

Beratung und Umsetzung greifen ineinander – vom Bedarf über individuelle Modelle bis zum souveränen Betrieb.



Anpfiff!

Räumliche Orientierung



Agenda

09.30 – 10.00

Raum 1

Keynote – Digitale Innovationen in produktiven Nutzen für den Mittelstand wandeln
Michael Meißner & Patrick Strahlberger, CTM

10.15 – 10.45

Raum 1

Whats New in Business Central online
Janine Lehmkuhl, CTM

Raum 2

Goodbye NAV - Update auf Business Central - Ihr Weg, Ihre Zukunft
Olga Lukas & Jan Lemkuhl, CTM

Raum 3

Marketing Automatisierung mit Dynamics 365
David Eggenhofer, TSO-DATA

11.00 – 11.30

Raum 1

IT-Security Awareness - Der Mensch als entscheidender Sicherheitsfaktor
Marvin Hitzfeld, TSO-DATA

Raum 2

BCrent - Die Branchenlösung für die Vermietung
Janine Lehmkuhl & Patrick Strahlberger, CTM

Raum 3

PrintVis - Die Branchenlösung für die Druckindustrie
Elton Werkmeister, CTM

11.45 – 12.15

Raum 1

Continia Banking und Finance - Ablösung von Opplus
Alexander Röhrs & Tobias Grähler, Continia

Raum 2

Connect & Protect – Warenkreditversicherung als digitaler Wachstumsmotor
Sven Krause & Frank Lehmacher, Atradius

Raum 3

Vom Auftrag zum Erlebnis: Wie moderner Field Service im Microsoft-Ökosystem neu gedacht wird
Ugur Özkeser, Connamix

Mittagspause 12.15 – 13.15

Agenda

13.15 – 13.45

Raum 1

KI-gestützte Analyse-, Konzeptions- und Entscheidungsprozesse in der ERP-Entwicklung

Daniel Bausdorf, CTM

Raum 2

HR & Zeit: Einfach. Digital. Effizient.

Viktoria Kling, Tempras

Raum 3

Ganzheitliche Planung unter Druck: Steuerung von Beschaffung, Produktion und Vertrieb mit dem PlanningBoard

Jens Lückmann, orderbase

14.00 – 14.30

Raum 1

Smart Business: Dokumente, E-Mails & E-Rechnungen intelligent verarbeiten

Andreas Blom & Niklas Flaspöhler, TSO-DATA

Raum 2

Kollege KI - Mit chatten halten sie ihn nur auf - lassen sie ihn arbeiten

Heiko Garrelfs

Raum 3

Das Upgrade für Ihre Budgetplanung - Vorstellung einer neuen App

Emmanuel Amaoko & Lars Böhlen, CKL

14.45 – 15.15

Raum 1

Schluss mit Datensilos: Die kompakte Symbiose aus Business Central und Fabric.

Jens Buermann & Thomas Henschel, TSO-DATA

Raum 2

Von der Regel zur Abrechnung: Provisionen, Boni und Rückvergütungen automatisiert in Business Central managen

Timo Heinold & Tino Stöwer, Icoreon

Raum 3

Einfach sprechen. Smart dokumentieren. Mit KI wird die mobile Datenerfassung in Checklisten ein Erfolg

Kai Gettert, Anvaigo

15.30 – 16.00

Raum 1

Aimplan - Integrierte Planung wie sie sein soll

Jens Buermann & Thomas Henschel, TSO-DATA

Raum 2

Wer sagt, FORNAV ist nur Belegdesign? E-Mails und Dokumente in Business Central einfach personalisieren

Peter Brandt, FORNAV

Raum 3

KI als Sparringspartner in der Business Central Entwicklung

Jan Lehmkuhl, CTM

Stadiontour 16.20 – 17.20

Räumliche Orientierung



icoreon

continia

Tempras

orderbase

anvaigo

Atradius
Managing risk, enabling trade

FORNAV
Simplify BC documents

CONNAMIX
BUSINESS MENTOR

CKL SOFTWARE



Action Bilder

Gemeinsam, Erfolge feiern.

Heute beim Heimspiel,
morgen in Euren Unternehmen



Wir wünschen Euch wirksame Impulse!



Michael Meissner,
Geschäftsführer



Patrick Strahlberger,
Vertriebsleiter

