



## Einladung zum FokusTalk

# Analog trifft Digital

## Erfolgsstrategien für den Vertrieb der Zukunft

Montag, 23. Februar 2026, Beginn 17:00 Uhr (bis ca. 18:30)  
WKO Klagenfurt, Europaplatz 1, 9020 Klagenfurt, Raum C101, 1. Stock

Analog-Man Harald Denifle und Digital-Man Bernd Buchegger beleuchten in einer dynamischen Doppelkonferenz, wie sich der Vertrieb im Zeitalter von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz verändert.

Im Fokus steht die Frage, welche Rolle der klassische Vertrieb künftig noch spielt und wie Unternehmen moderne Technologien sinnvoll integrieren können, ohne den menschlichen Faktor zu verlieren. Die beiden Experten liefern praxisnahe Einblicke, klare Einschätzungen und konkrete Denkanstöße für IT-Unternehmen und Berater, die ihre Vertriebsstrategie zukunftsfit ausrichten wollen.

**Bernd  
BUCHEGGER**  
Entrepreneur  
aus Leidenschaft  
Certified Digital Consultant  
und zertifizierter  
Managementberater



**Harald  
DENIFLE**  
Unternehmensberater  
und Coach, Sales- und  
Leadershiptrainer  
Über 25 Jahre  
Erfahrung im Vertrieb



### WAS ERWARTET SIE?

- Einblicke in die Zukunft des Vertriebs durch Digitalisierung und Künstliche Intelligenz
- Praxisnahe Strategien für den erfolgreichen Einsatz moderner Technologien
- Klare Einschätzungen zur Rolle des klassischen, menschlichen Vertriebs
- Offene Q&A-Session für individuelle Fragen und Herausforderungen
- Networking und Austausch mit IT-Unternehmern, Vertriebsprofis und Entscheidungsträgern
- Stay together und Imbiss

Dieser Fokustalk richtet sich an **IT-Unternehmer, Vertriebsleiter, Berater und Entscheidungsträger im Vertrieb** in Unternehmen und Organisationen.

Wir freuen uns auf einen spannenden Austausch!

Herzlichst,  
**Ihre Community für IT-Experten**

[Online-Anmeldung hier >>](#)

**Marc Gfrerer**  
SIC Vorsitzender

**Martin Zandonella**  
UBIT Fachgruppenobmann

**Bernd Buchegger**  
Leiter Fokusgruppe Digital Sales