



Messe Düsseldorf

ONLINE ITK	24.-26.09.2003
ONLINE KMU	24.-26.09.2003
ONLINE MOBILE	24.-26.09.2003
ONLINE Congresse	23.-26.09.2003

## Planungsunterlage A.VIII

Congress VIII

# Collaborative Business, Marktplätze & Best Practices

**Congress I**  
*WLAN,  
UMTS &  
Mobile Trends*

**Congress II**  
*Carrier &  
Enterprise  
Network Trends*

**Congress III**  
*IP-Kommunikation,  
Streaming Media  
& Voice Portale*

**Congress IV**  
*e/mSecurity,  
Biometrics  
& e/mPayment*

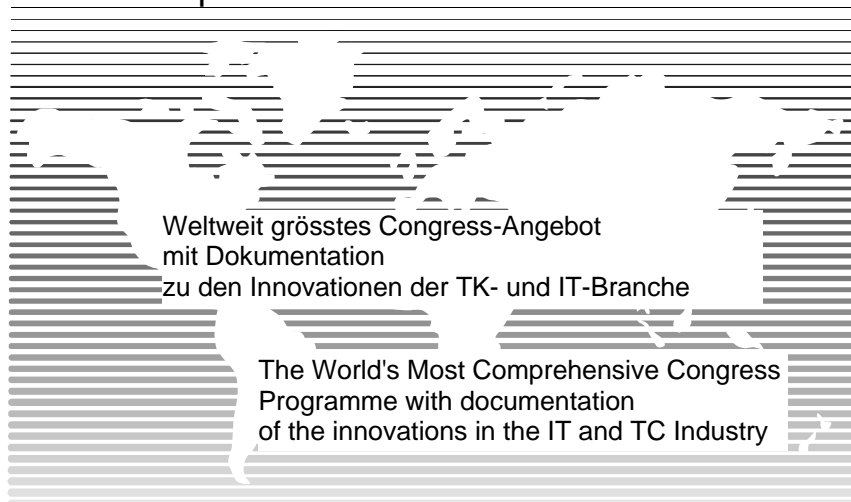
**Congress V**  
*eCommerce &  
eSelling, mCommerce  
& mBusiness*

**Congress VI**  
*Web-Services:  
Schlüssel für  
eBusiness Integration*

**Congress VII**  
*Portal &  
Knowledge  
Management*

**Congress VIII**  
*Collaborative Business,  
Marktplätze &  
Best Practices*

8 Congresse in 1 Messe fokussieren das  
Innovationspotenzial der IT- und TK-Branche



Weltweit grösstes Congress-Angebot  
mit Dokumentation  
zu den Innovationen der TK- und IT-Branche

The World's Most Comprehensive Congress  
Programme with documentation  
of the innovations in the IT and TC Industry



**Herausragende Congresse  
in Deutschland und Europa.  
26 Jahre ONLINE.**



Congress VIII

# Collaborative Business, Marktplätze & Best Practices

---

26 Jahre ONLINE im Dienste der TK- und IT-Branche

Symposium VIII-1

Dienstag, 23.09.2003

**Collaborative Business: Durch Prozess-Tuning und neue Strategien Potenziale ausschöpfen**

Leitung: **Prof.Dr. Hans-Gerd Servatius,**  
Vorstand,  
HORVATH AG,  
Düsseldorf

Symposium VIII-2

Mittwoch, 24.09.2003

**B2B-Marktplätze, eProcurement  
& Supplier Relationship Management:  
Potenziale neuer Strategien**

Leitung: **Manuel Backhaus,**  
Vice President der  
Global Operations Practice,  
A.T.KEARNEY GMBH,  
Düsseldorf

Symposium VIII-3

Donnerstag, 25.09.2003

**eBusiness: Best Practices und Entwicklungstrends**

Leitung: **Dr.-Ing. Dietmar R. Fischer,**  
Geschäftsführer,  
AGILEVIA GMBH,  
Stuttgart

Symposium VIII-4

Freitag, 26.09.2003

**Knowledge Management in deutschen Unternehmen**

Leitung: **Prof. Nicole Graf,**  
Vice President,  
SYNESIS EUROPE,  
Heilbronn

## VIII Collaborative Business, Marktplätze & Best Practices

### VIII-1 Collaborative Business: Durch Prozess-Tuning und neue Strategien Potenziale ausschöpfen

Rationalisierungspotenziale durch cBusiness (Collaborative Business) \* Weiterentwicklung spezialisierter Formen zwischenbetrieblicher Integration (eSCM), eLogistics, eSolutions): Von isolierten Geschäftstransaktionen zu kollaborativen Geschäftsprozessen \* cBusiness Engineering: Erschließung neuer Wertschöpfungspotenziale durch Ausnutzung von Synergien, Eliminierung von Doppeltätigkeiten, Beseitigung von Medienbrücken u.a.m. \* Problemlösungen aus der Praxis: Kopplung von Anwendungssystemen der Partner, Aufbau von Systemen zur Steuerung kollaborativer Prozesse, Aufbau von Collaborative Portals \* Anwendungsinnovationen des cBusiness: Produktentwicklung mit Collaborative Tools, effiziente Collaboration mit durchgängigem Produktdatenmanagement ... \* Neuausrichtung der ERP-Anbieter und ERP-Systeme: Offene, flexible und unternehmensübergreifende Architekturen haben Perspektive \* Neue Software-Tools für Collaborative Solutions, neue Projekte und Erfahrungen.

### VIII-2 B2B-Marktplätze, eProcurement & Supplier Relationship Management: Potenziale neuer Strategien

B2B-Marktplätze: Quo vadis? Existenzielle Herausforderungen, explodierende Kosten, Spezialisierungskonzepte, Vernetzungskonzepte, B2B-Marktplatz-Trends bis 2005 \* Die Welt der Beschaffung auf Veränderungskurs, eProcurement auf Evolutionskurs: Neueste Beschaffungslösungen mit Hilfe elektronischer Marktplätze \* Wettbewerbsvorteile durch internetbasierte Beschaffung, riesiges Potenzial für eSourcing-Lösungen, starkes Wachstum von eSourcing-Anwendungen erwartet \* IT-Management für Internet-Marktplätze, Management der eInfrastruktur, regelbasiertes Sicherheits- und Event-Management \* Collaborative Business & Elektronische Marktplätze: Gemeinsame Produktentwicklung (Collaborative Engineering, virtuelle Projektbüros, Web CAD), Abstimmung der Produktions- und Kontrollsysteme, Integration der Wertschöpfungskette der Partnerunternehmen auf dem Marktplatz \* Erfolgreiche Anbindung von Lieferanten an elektronische Marktplätze (EMP), B2B-Vertriebsstrategien für Lieferanten im Zeitalter von eProcurement und eMarkets \* eProcurement & SRM (Supplier Relationship Management), Herausforderungen für Lieferanten im Rahmen von eProcurement und SRM-Lösungen \* EMP als Dienstleistungsplattform für Einkäufer und Lieferanten, Dienstleistungsstrategien, Lieferanten- vs. Einkäufer-getriebene Modelle \* B2B Marktplätze: Projekte und Erfahrungen.

### VIII-3 eBusiness: Best Practices und Entwicklungstrends

Die Zeiten der eBusiness Hype sind vorbei, Entscheidungen über neue Investvorhaben werden heute auf Basis harter Fakten getroffen \* Der Weg zu erfolgreichem eBusiness, Wirkungsgrad und Return on Investment (ROI) im eBusiness und IT-Umfeld \* ROI für eBusiness-Projekte: Faktoren, Methoden, Best Practices aus Projekten für EAI / eCommerce / eProcurement / Enterprise Portals \* ROI: Einführungs- und Betriebskosten von eBusiness-Anwendungen \* Gestaltung von Geschäftsprozessen nach ROI-Gesichtspunkt, eReengineering, Prozesskostensparnis als Maßstab für den ROI \* ROI elektronischer Marktplätze, Marktplätze als Ausgangspunkt zur Prozessoptimierung \* Effizientes internes Marketing für eCRM-Projekte, ROI als Argument \* Von der CRM Vision zur Realität: Der ROI im CRM, CRM-Kennzahlen und ganzheitliches CRM Controlling, ePerformance als Schlüssel zum Erfolg mit dem Kunden \* Kosten/Nutzen-Analysen in der Supply Chain: Der 1. Schritt zur Optimierung: Bewertungskriterien, Vorgehensweise bei Kosten/Nutzen-Analysen \* Nachhaltiger Erfolg bei eBusiness-Projekten durch konsequente Zahlentransparenz.

### VIII-4 Knowledge Management in deutschen Unternehmen

KM als ganzheitliches und integriertes Konzept zur Erschließung, Speicherung und Austausch von Wissen; der Wissensprozess spielt sich zwischen Menschen, Inhalten und Prozessen ab und braucht eine KM-fördernde Unternehmenskultur \* Gemäss Marktanalysen werden bis 2003 mehr als 75 % der Global-2000-Unternehmen KM-Prozesse und -Techniken implementieren, um Innovationsprozesse zu beschleunigen, die Produktivität zu erhöhen und das "Intellectual Capital" erfassbar und abrufbar zu machen, eine Wachstumsrate von über 30 % pro Jahr wird erwartet \* KM wird von den Unternehmen als eine Kombination von Prinzipien, Praktiken und Technologien verstanden, welche vorrangig für die Innovation / Optimierung von Kernprozessen im B2E-Bereich (firmenintern) und B2B-Bereich (firmenextern) eingesetzt werden. Die meisten KM-Projekte werden als Unternehmensportale (Enterprise Portals) zum Einsatz kommen, Portale haben integrierende Funktion \* Besucherattraktive Referate zu Best Practices und Lösungsangeboten im KM-Umfeld sind erwünscht, zu KM-Themen aus den Bereichen wie

- Portal, Collaboration, Content Management, Personalisierung
- Search, Retrieval, Klassifizierung
- Data Warehouse, Business Intelligence
- Archive, Workflow, Dokumentenmanagement
- Knowledge Management



### Congress I

#### **WLAN, UMTS & Mobile Trends**

- I-1 WLAN: Synergie oder Wettbewerb zu UMTS? WLAN-Projektberichte
- I-2 WLAN: Betreibermodelle, Security, Roaming, Clearing, Konvergenz...
- I-3 UMTS & 3G Mobilfunkmarkt: Mobile multimediale Dienste, Lösungen und Innovationen
- I-4 Mobile Multimedia-Arbeitsplätze der Zukunft

### Congress II

#### **Carrier & Enterprise Network Trends**

- II-1 Evolution der Funktechnologien und drahtlose Nahbereichsvernetzung: Bluetooth, WLAN, Hot Spots, Hot Zones ...
- II-2 Next Generation Networks, breitbandiger Netzzugang und innovativer Netzwerk-Transit
- II-3 Nutzung von IP Infrastrukturen in Fest- und Funknetzen
- II-4 Enterprise Network Trends 2003. Wie zukunftssicher ist Ihre Netzwerk-Infrastruktur?

### Congress III

#### **IP-Kommunikation, Streaming Media & Voice Portale**

- III-1 VoIP, Instant Messaging, Unified Communications ... Fortschritte der IP-Kommunikation
- III-2 Rich Media, Internet Streaming & Internet Meeting: Time-to-Market
- III-3 Voice Portale & Voice Commerce: Neue Generation von Telefon-Mehrwertdiensten
- III-4 Voice meets Internet, Multimedia & mCommerce

### Congress IV

#### **e/mSecurity, Biometrics & e/mPayment**

- IV-1 Public Key Infrastrukturen (PKI): Sicherheit für digitale Geschäftsprozesse in Unternehmen
- IV-2 Electronic & Mobile Security: Aktuelle Problembereiche und Entwicklungstrends
- IV-3 Biometrie, Chipkarten & Sichere Transaktionen im Internet
- IV-4 ePayment, mPayment, EBPP ... Trends des Zahlungsverkehrs im eCommerce und mCommerce

### Congress V

#### **eCommerce & eSelling, mCommerce & mBusiness**

- V-1 eCommerce der neuen Generation: Kunden-orientierte Optimierung der Internet-Präsenz
- V-2 eSelling & eCRM: Optimierung der Vertriebsprozesse über das Internet
- V-3 mCommerce, mBusiness, mobile Internet ... die 2. Internet-Revolution
- V-4 mCommerce & mBusiness vor dem Durchbruch in Deutschland und Europa

### Congress VI

#### **Web-Services: Schlüssel für eBusiness Integration**

- VI-1 Servicebasierte Architekturen auf der Grundlage von Web-Services
- VI-2 Software Entwicklung mit Web-Services
- VI-3 Semantische Web-Services, Webontologien und Webagenten
- VI-4 Web-Services: Neue Strategien und Techniken für EAI?

### Congress VII

#### **Portal & Knowledge Management**

- VII-1 Enterprise Portale: Kritischer Wettbewerbsfaktor für Unternehmen
- VII-2 Business-to-Employee (B2E): Organisatorische Evolution durch Mitarbeiterportale
- VII-3 Knowledge Management (KM): Strategien und praktische Umsetzung
- VII-4 Knowledge Management (KM): Neue Methoden und Technologien zur umfassenden Wissensnutzung

### Congress VIII

#### **Collaborative Business, Marktplätze & Best Practices**

- VIII-1 Collaborative Business: Durch Prozess-Tuning und neue Strategien Potenziale ausschöpfen
- VIII-2 B2B-Marktplätze, eProcurement & Supplier Relationship Management: Potenziale neuer Strategien
- VIII-3 eBusiness: Best Practices und Entwicklungstrends
- VIII-4 Knowledge Management in deutschen Unternehmen