

ONLINE 2003

26. Europäische
Congressmesse
der IT- und TK-Branche



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.V

Congress V

eCommerce & eSelling, mCommerce & mBusiness

Congress I

*WLAN,
UMTS &
Mobile Trends*

Congress II

*Carrier &
Enterprise
Network Trends*

Congress III

*IP-Kommunikation,
Voice Portale &
Streaming Media*

Congress IV

*e/mSecurity,
Biometrics
& e/mPayment*

Congress V

X *eCommerce &
eSelling, mCommerce
& mBusiness*

Congress VI

*Web-Services:
Schlüssel für
eBusiness Integration*

Congress VII

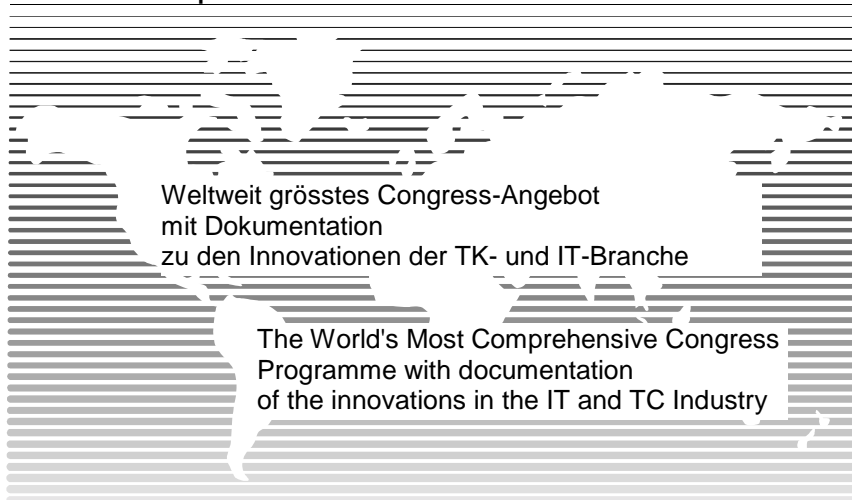
*Portal &
Knowledge
Management*

Congress VIII

*Collaborative Business,
Marktplätze &
Best Practices*

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

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



ONLINE GmbH
Kongresse und Messen
für Technische
Kommunikation

Postfach 10 08 66
D-42508 Velbert
Nevigeser Straße 131
D-42553 Velbert

Telefon: 0 20 51 - 28 52-0
Telefax: 0 20 51 - 28 52-59
E-mail: info@euro-online.de
Internet: <http://www.euro-online.de>

Amtsgericht
Velbert HRB 396
Geschäftsführer:
Dipl.-Ing. Albin L. Ockl

Partner





Congress V

eCommerce & eSelling, mCommerce & mBusiness

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

Symposium V-1

Dienstag, 23.09.2003

eCommerce der neuen Generation: Kundenorientierte Optimierung der Internet-Präsenz

Leitung: **Univ.-Prof.Dr. Bernhard Steffen,**
Dekan des Fachbereichs Informatik,
UNIVERSITÄT DORTMUND

Symposium V-2

Mittwoch, 24.09.2003

eSelling & eCRM: Optimierung der Vertriebsprozesse über das Internet

Leitung: **Dr. Theodor Fink,**
Unternehmensberater,
MANAGEMENT PARTNER GMBH,
Stuttgart

Symposium V-3

Donnerstag, 25.09.2003

**mCommerce, mBusiness, mobile Internet ...
die 2. Internet-Revolution**

Leitung: **Prof.Dr.-Ing. Evren Eren,**
Professor für Multimedia,
FACHHOCHSCHULE DORTMUND

Symposium V-4

Freitag, 26.09.2003

**mCommerce & mBusiness vor dem Durchbruch
in Deutschland und Europa**

Leitung: **Prof.Dr. Hans Ludwig Stahl,**
Mitglied des wissenschaftlichen Beratergremiums der
TTI TECTRAN GMBH,
München / Grünwald



V eCommerce & eSelling, mCommerce & mBusiness

V-1 eCommerce der neuen Generation: Kunden-orientierte Optimierung der Internet-Präsenz

Personalisierung im Internet: Wie aus Surfern loyale Kunden gemacht werden; neue Personalisierungstechnologien und -konzepte, integrierte Personalisierungslösungen * Unerkanntes Potenzial: Kundenkontakt in Echtzeit und ohne Medienwechsel, Online-Beratungssoftware für aktive Kundenansprache, Online-Beratungsszenarien * Mehrwert-orientierte Unternehmensdarstellung im Internet * Innovative Technologien (Live-Text-Dialog, Push-Technologien u.v.m.) für Kundenbetreuung im Internet * Kundenbindungssysteme im Internet * Virtual Communities, Business Communities im Internet: Beispielhafte Ansätze und Umsetzung im Internet, Stand und Entwicklungstrends * Erfolgreiches Web-Design: Die wahren Bewertungskriterien für eBusiness / eCommerce-Plattformen * Portal- und Webshop-Optimierung mit neuen Analyseverfahren, Clickstreamanalysen, Warenkorbanalysen * Gestaltungsprinzipien von Websites aus Sicht des Kunden, Gestaltungsparameter und wie man sie messen kann, Benchmarks, psychonomische / methodische / individuelle Grundsätze * Webcontrolling, Surfprofile entdecken, Kundengruppen-individuelle Portalgestaltung * Kundenorientierte Optimierung der Internet-Präsenz * Best Practices, Projekte und Erfahrungen.

V-2 eSelling & eCRM: Optimierung der Vertriebsprozesse über das Internet

Nutzung des Internets als Bestellplattform für Kunden und Partner, Ausbau des Online-Shops zu einem strategischen Vertriebskanal, Überblick über Lösungsmöglichkeiten * Individuelle Kundenansprache: Personalisierte Kataloge und Produktempfehlungen, zielgruppenspezifische Marktempfehlungen * Unterstützung des Verkaufsprozesses durch Echtzeitinformationen: Internetgestützte Preisfindung und Konfiguration, Online-Verfügbarkeitsprüfung, Auftragsstatusverfolgung über das Internet * Optimierung der Kundeninteraktion durch Multi-Channel-Integration: Einheitliche Kundenansprache über alle Kanäle, Online-Kundensupport, Internet Customer Self-Service * Leistungsfähige Web-Analysen: Erfassung des Kundenverhaltens im Web-Shop, Clickstream- und Warenkorb-Analysen, kontinuierliche Verbesserung des Webauftritts und der Kundenbeziehungen * Lösungen mit eBusiness-Plattformen, Projekte, neue Entwicklungen und Erfahrungen.

V-3 mCommerce, mBusiness, mobile Internet ... die 2. Internet-Revolution

mCommerce findet nicht nur auf dem Handy statt: Überblick über Plattformen und Endgeräte * Portale oder Mobile-Applikations-Server? Eignung für die Anbindung der mobilen Geräte an die Unternehmens-IT (hohe Heterogenität der Endgeräte, unterschiedliche Anforderungen der Geschäftsanwendungen) * mCommerce-Szenarien und -Geschäftsmodelle für Consumer Services (B2C) und Enterprise Services (B2B / B2E) * Einführung mobiler eServices: Produktivitätsgewinn, ROI, Optimierung der Geschäftsprozesse * Entwicklungstrends zu standardisierten Lösungen des mobilen Zugriffs auf Datenbanken und Informationssysteme * Mobile Internet: Internet-Anwendungen mobil machen (wie?), Erweiterung der Palette mobiler Anwendungen unter Nutzung des Internets * Mobile Lösungen auf dem Sprung ins mBusiness: Anwendungsbeispiele aus den verschiedenen Branchen, Mobile Corporate Solutions * Einsatz mobiler Lösungen im Unternehmen: Kosten und Nutzen? Unternehmensübergreifende Lösungen, prozess-orientierte Lösungen, Aufwand und Kosten * Mobile Computer Supported Cooperative Work (mCSCW): Mobile Service Portale, Bereitstellung und Management einer Service-Plattform für ein Firmen- und User-individuelles mobiles Portal * mAbiling: Mobilisierung von Kernprozessen und kritischen Anwendungen, Mobilisierung von SAP / ERP-Lösungen * mSelling & mCRM: Optimierung mobiler Vertriebsprozesse.

V-4 mCommerce & mBusiness vor dem Durchbruch in Deutschland und Europa

Mobile Market 2002: Potenzial und Realität des mBusiness, Potenzial: Chancen des mBusiness, Realität: Aktuelle Problemlösungen und deren Wirtschaftlichkeit; Wer gewinnt ein Geschäft mit mBusiness? * Marktentwicklung: Treibende Kräfte, hemmende Faktoren, Branchenpotenziale, Marktvolumen und Entwicklungsprognosen * mBusiness bringt neuen Umsatz-Schub: Die Schnellen "fressen" die Langsamen! Was ist jetzt zu tun? Priorität für Anwendungen mit dem schnellsten ROI * mBusiness & IT-Architektur der Unternehmen: IT-Architektur muss alle Kommunikationskanäle (mobil wie Festnetz) bedienen (Multichannel / Crosschannel-fähige IT-Architekturen) * Migration von GSM nach GPRS / UMTS, umfassende Integration von Daten und Geschäftsprozessen über Partnergrenzen hinweg (EAI) * Intelligentes CRM, um den Online-Kontakt und die Ressourcen-Nutzung über beliebige Kommunikationskanäle (Tel, Fax, Web, mobile Verbindungen) zu ermöglichen * Neue Geschäftskonzepte und dynamische Strategien des mBusiness, um Wettbewerbsfähigkeit und Wertschöpfung zu sichern.



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: Potenziale für die richtige Strategie
- VIII-3 eBusiness: Erfolgsfaktoren, ROI und Best Practices
- VIII-4 Knowledge Management (KM): Der Markt in Deutschland & Best Practices