

ONLINE
2003

26. Europäische
Congressmesse
der IT- und TK-Branche



Internet-Service

CCD. Messe Düsseldorf

ONLINE Congress
27.01.-30.01.2003
ONLINE Expo
28.01.-30.01.2003

>>> <http://planning.euro-online.de>

26. Europäische Congressmesse der IT- und TK-Branche



Newsletter 07/03
für

Collaborative Business, B2B Marktplätze, Best eBusiness Practices

**ONLINE - Die Congressmesse Deutschlands
mit höchster Öffentlichkeitswirkung für die IT&TK-Innovationen**

ONLINE Congresse 8 Congresse in 1 Messe

Das weltweit größte Congressangebot mit Dokumentation zu den TK&IT-Innovationen ist Qualitätsmerkmal dieser in Deutschland und Europa herausragenden Congressmesse.

Mit 8 Congressen fokussiert die ONLINE das Innovationspotential der IT&TK-Branche. Hauptzielgruppe sind die IT&TK-Entscheider.

- ➔ <http://www.euro-online.de/congresse>
- ➔ <http://review.euro-online.de>

ONLINE Expo

als Zugangs- und Verteilungsplattform zu den Congress-Sälen, mit Demo- und Consulting Points vor und nach den Vorträgen ist funktionales Zentrum der Congressmesse.

Sonder- & Systemstände

- ➔ <http://planning.euro-online.de>
(➔ Messeangebote)

ONLINE Workshops

mit elektronischem Leads-Adressenservice: Hier werden Anbieter und Interessenten in professioneller Form zusammengeführt

- ➔ <http://planning.euro-online.de>
(➔ Messeprofil)

Kombipakete

für professionelle Serviceleistungen und Sponsoring-Pakete mit Keynotes ermöglichen eine höhere Effizienz Ihrer Beteiligung ➔ 4. Seite

Herausragende Öffentlichkeitswirkung

für das Congressmesse-Programm mit Hilfe einer flächendeckenden Cross-Media-Besucherwerbung bedeutet mehr Schubkraft für Ihre Innovationen auf dem Weg in den Markt

- ➔ <http://planning.euro-online.de>
(➔ Messemarketing)

Mediapartner

der Printmedien und im Internet (ONLINE 2002: 14 Mediapartner) unterstützen die ONLINE, die PR-Wirkung für das Congressmesse-Angebot wesentlich zu verstärken. Alle Werbeaktionen fokussieren das Internet-Service-Portal

- ➔ <http://www.euro-online.de>

Service pur für Messepartner

26 Jahre Kompetenz & Know-how sind Basis für professionelle Service-Leistungen, die für Ihre Beteiligung an der ONLINE zur Verfügung stehen

- ➔ <http://planning.euro-online.de>
(➔ Messeprofil)

Weitergehende Planungs- informationen für Aussteller

Wie z.B. detaillierte Planungs-informationen zu den Congressen, Teilnahmebedingungen, Anmeldeformulare:

- ➔ <http://planning.euro-online.de>
(➔ Download)



V eCommerce & eSelling, mCommerce & mBusiness

VIII Collaborative Business, Marktplätze & Best Practices

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.

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 Medienbrüchen 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: Potenziale für die richtige Strategie

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 eInfrastructure, 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: Erfolgsfaktoren, ROI und Best Practices

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.



im Umfeld von

**eSelling & eCRM, Web Services & eBusiness Integration,
Unternehmens- und Mitarbeiter-Portalen,
Knowledge Management**

8 Congresse in 1 Messe

32 ganztägige Symposien mit
hochqualifizierten Congress Chairmen & Keynote Speakern

Richtungsweisende Symposien zu:

- eCommerce der neuen Generation: Kunden-orientierte
Optimierung der Internet-Präsenz Symposium V-1
- eSelling & eCRM: Optimierung der Vertriebsprozesse
über das Internet..... Symposium V-2**
- Semantische Web-Services, Webontologien und
Webagenten Symposium VI-3
- Web-Services: Neue Strategien und Techniken
für EAI? Symposium VI-4
- Enterprise Portale: Kritischer Wettbewerbsfaktor
für Unternehmen Symposium VII-1
- Business-to-Employee (B2E): Organisatorische
Evolution durch Mitarbeiterportale Symposium VII-2
- Knowledge Management (KM): Strategien und
praktische Umsetzung Symposium VII-3
- Knowledge Management (KM): Neue Methoden
und Technologien zur umfassenden Wissensnutzung Symposium VII-4
- Collaborative Business: Durch Prozess-Tuning und
neue Strategien Potenziale ausschöpfen..... Symposium VIII-1**
- B2B-Marktplätze & eProcurement: Potenziale für
die richtige Strategie Symposium VIII-2**
- eBusiness: Erfolgsfaktoren, ROI und Best Practices..... Symposium VIII-3**
- Knowledge Management (KM): Der Markt in
Deutschland & Best Practices Symposium VIII-4

28.-30.01.2003

Zugangs- und Verteilungsplattform
zu den Congress- & Workshop-Sälen

ONLINE Expo

Mit Demo & Consulting Points
zu den Congress- und Workshopvorträgen

28.-30.01.2003

Vertrieb-Präsentationen der Aussteller in den

ONLINE Workshops

Kostenfrei für alle Messebesucher
Leads-Adressenservice für den Aussteller

**Congresse
fokussieren
die
IT & TK-Innovationen**

Congress I
*Telecom,
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* **X**

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

Congress VII
*Portal &
Knowledge
Management*

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



Referatsplätze Who is who?

8 Congresse in 1 Messe in Verbindung mit praxisnahen Workshop-Präsentationen fokussieren das Innovationspotential der IT&TK-Branche.

Die Referate zeigen die innovative Leistungsfähigkeit der beteiligten Unternehmen.

Das Congressmesse-Programm wird mit einer flächen-deckenden Besucherwerbung bekannt gemacht.

Die professionelle Dokumentation in Congressbänden sichert Langzeit-Werbewirkung.

Auf der ONLINE sind Referatsplätze mit unterschiedlichen Anforderungen und Service-Leistungen verfügbar.

Congressreferate

- ▶ Strategie- und problemorientierte Informationen gemäß Planungsunterlagen A.I-A.VIII.
- ▶ Professionelle Dokumentation in Congressbänden.
- ▶ Referenten erhalten eine kostenfreie Congress-Dauerkarte mit Congressband (Freier Zutritt zu 8 Congressen, ONLINE Expo und Workshops).
- ▶ Referatsdauer: ca. 35 Min. inkl. Diskussion.

Workshopvorträge

- ▶ Vertriebsorientierte Präsentationen von Produkten und Service-Leistungen.
- ▶ Kostenfreier Zutritt für alle Messebesucher.
- ▶ Leads-Adressenservice je Workshop für Aussteller (kostenfrei).
- ▶ Workshops werden im Programm, im Internet, im Messekatalog und in mehr als 400.000 Besucher-Gutscheinen publiziert.

Keynote Speeches

- ▶ Führende Congressreferate mit Hervorhebung als Keynote Speeches im Programm
- ▶ Aufnahme in die Highlights ONLINE 2003 mit Sprecherphoto und Statement
- ▶ Publikation der Highlights ONLINE 2003 im Programm, im Internet, im Messekatalog.
- ▶ Professionelle Referatsdokumentation in den Congressbänden.
- ▶ Internet Streaming inkl. Webhosting bis November 2003 verfügbar (Spitzenservice: www.euro-online.de).

Kombipaket 1

für qualifizierte Beteiligung enthält:

- ▶ 1 Congressreferat
- ▶ 1 Workshopvortrag 980, - €
Mehrere Workshopvorträge möglich.
- ▶ Fertigstand 9 qm inkl. Standfläche 2.865, - €
- ▶ Kostenfreie Congress-Dauerkarte (4 Tage) mit Congressband im Wert von 1.300, - € für Congressreferenten.
- ▶ Kostenfreie Werbemittel und Besucher-Gutscheine für die ONLINE Expo & Workshops, Partnercode-Rabatte.

Endpreis: 3.845, - €

Kombipaket 2

für Beteiligung mit mehr Effizienz enthält:

- ▶ 1 Congressreferat (+ 2. Congressreferat)
- ▶ 1 Workshopvortrag 980, - €
Mehrere Workshopvorträge möglich.
- ▶ Systemstand 15 qm inkl. Standfläche 4.530, - €
- ▶ Kostenfreie Congress-Dauerkarte (4 Tage) mit Congressband im Wert von 1.300, - € für jeden Congressreferenten.
- ▶ Zusätzliche kostenfreie Congress-Dauerkarte für den Aussteller. Kostenfreie Werbemittel, Adressenservice für den Aussteller, Partnercode-Rabatte.

Endpreis: 5.510, - €

Sponsoring-Paket

für Beteiligung mit Keynote enthält:

- ▶ Keynote Speech im Congress (+ 2. Congressreferat)
- ▶ 1 Workshopvortrag 980, - €
Mehrere Workshopvorträge möglich.
- ▶ Standfläche 25 qm 5.560, - €
- ▶ Kostenfreie Congress-Dauerkarte (4 Tage) mit Congressband im Wert von 1.300, - € für jeden Congressreferenten.
- ▶ Zusätzliche kostenfreie Congress-Dauerkarte für den Aussteller. Kostenfreie Werbemittel und Adressenservice für den Aussteller, Partnercode-Rabatte.

Endpreis: 6.540, - €

- ▶ Zusätzliche 2. kostenfreie Congress-Dauerkarte für den Aussteller ab 30 qm Standfläche.

Herausgeber und Veranstalter:

ONLINE GmbH, Nevigeser Straße 131, 42553 Velbert
Tel: 0 20 51-28 52-0, Fax: 0 20 51-28 52-59
mailto: info@euro-online.de