

Mit dem
aktuellen
Programm



ONLINE Düsseldorf 2003

26. Europäische
Congressmesse
der IT- und TK-Branche

Aktuelle Informationen
zur ONLINE Düsseldorf 23./24.-26.09.2003

Messe Düsseldorf
CCD.Congress Center Düsseldorf

Der Messeverbund der ITK-Branche im Westen

ONLINE Congresse fokussieren das
Innovationspotential
der ITK-Branche
8 Congresse in 1 Messe
23.-26.09.03

ONLINE ITK Demo- und
Consulting Points zu den
IT- und TK-Innovationen
Expo & Workshops
24.-26.09.03

ONLINE KMU IT- und TK-Lösungen
für die mittelständische
Wirtschaft
Expo & Foren
24.-26.09.03

ONLINE Congresse - 32 Symposien zu 32 Innovationsschwerpunkten

Das Programm der weit über
Deutschland hinaus bekannten **ONLINE
Congresses**, zum 26. Male an den IT-
und TK-Innovationen ausgerichtet, ist
Wegweiser für die IT- und TK-Branche.
Das **größte Congressangebot mit
Dokumentation zu den
Innovationen der IT- und TK-**

Branche, ist Qualitätsmerkmal
dieser herausragenden
Congressmesse. Hochqualifizierte
Congressleiter, Keynote Speaker und
Referenten haben zugesagt; sie
garantieren das Qualitätsniveau.
→ Seite 5 (Übersicht)

ONLINE ITK: Expo & Workshops

Die Markteinführung der ITK-
Innovationen braucht PR-Wirkung. Mit
den ITK-Workshops und den ONLINE-
Congressen wird höchste, regionale und
überregionale PR-Wirkung zu den
Innovationen der ITK-Branche erreicht.

Das Programm der ONLINE
Congressmesse wird laufend
weiterentwickelt und im Internet
aktualisiert.
→ Seite 14

ONLINE Plenum: Mittelstand und Mobilität – Wachstumspotenziale erschließen

Anlässlich der Eröffnung der
ONLINE ITK und ONLINE KMU findet am
Mittwoch, 24.09.2003, eine hochkarätig
besetzte Plenumsveranstaltung
der ONLINE Düsseldorf statt.
Führende Persönlichkeiten der

ITK-Branche nehmen Stellung.
Das Plenum steht unter dem Motto:
Mittelstand und Mobilität -
Wachstumspotenziale erschließen
→ Seite 3

ONLINE KMU: Expo & Foren

Immer mehr mittelständische
Unternehmen suchen Informations- und
Telekommunikationsanwendungen, die
intelligent, einfach, kostengünstig und
schnell umgesetzt werden können. Der
Nachholbedarf für IT- und TK-Lösungen

in der mittelständischen Wirtschaft
ist unbestritten groß.
Der Mittelstand holt sich seine
Informationen in der Region, er
kauft neue IT- und TK-Lösungen
und -Dienstleistungen in der Region.
Die ONLINE KMU am Messestandort
Düsseldorf, mitten im Wirtschafts-
Ballungsraum von Rhein und Ruhr
mit 500 000 Betrieben, eingebettet
in den Expo- und Congress-Verbund
der ONLINE Düsseldorf bringt ein
attraktives Programm für den
Mittelstand.
→ Seite 15

**Congresse jetzt buchen
und sparen
50,- € pro Tageskarte
(bis 31.08.2003)**

**Ab Ende August Besucher-
Gutscheine (Wertscheine)
für Messebesucher mit
dem aktualisierten
Programm der
ITK-Workshops und
KMU-Foren.**



**Hochwertige Informations-
Service für alle
Messebesucher mit
kostenfreiem Zugang**
♦ zum **ONLINE Plenum**
♦ zu den **ITK-Workshops**
♦ zu den **KMU-Foren**
→ Seite 16

ONLINE
ausstellungen
ONLINE
fachkongresse
ONLINE
seminare

ONLINE GmbH
Kongresse und Messen für
Technische Kommunikation
Mehr als 25 Jahre Know-how
zur IT- und TK-Branche


Messe
Düsseldorf

Messe Düsseldorf GmbH
Global Player
der Messebranche
Wir sehen uns. In Düsseldorf.

Hotline +49 (0) 20 51-28 52-0
info@euro-online.de
www.euro-online.de

Keynote Speeches – Highlights ONLINE 2003

Voice Portale



Christoph Pfeiffer
Chief Executive
Officer,
CLARITY AG

Keynote → C332
(Congress III)

Es gibt heute allgemein keine Zweifel mehr, dass Sprachportale sich in der Praxis bewährt haben, leistungsstark sind und die laufenden Kosten Ihres Kundenservice im CustomerCare Center reduzieren. Die Einsparungs- und Automatisierungspotentiale sind in vielen Fällen erheblich. Sprachportale gestalten Ihren Kundenservice effizienter und Sie können mit weniger Personal mehr leisten. Ihre Anrufer werden schnell, freundlich und professionell zu einem Bruchteil der Kosten bedient.

Behauptungen:

- Ein Investment in ein Sprachportal amortisiert sich in deutlich weniger als einem Geschäftsjahr
- Jeder Anruf der von einem Sprachportal vollständig bearbeitet wird, spart Ihnen und Ihrem Unternehmen mindestens 1 Euro.
- Unternehmen, die in den nächsten Jahren kein Sprachportal einsetzen, sind mittelfristig nicht mehr wettbewerbsfähig.

Sprachtechnologie kann in fast allen Bereichen und Branchen eingesetzt werden. Anrufe können für die weitere Bearbeitung qualifiziert werden, Anrufer können Informationen jeder Art beziehen, Bestellungen durchführen, Reisen buchen und beliebig weiter verbunden werden. Durch die natürliche Kommunikation mit "normalen Sätzen" und nicht mehr mit Zahlen- oder Einzelworten, kommen Anrufer schnell und einfach an die gewünschten Informationen. Das Sprachportal ist stets freundlich, 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche. In Zukunft werden Kunden Sie zu 75% weiterhin übers Telefon kontaktieren. Durch die Automatisierung von Standardanfragen werden die Kosten für Ihren Kundenservice erheblich reduziert bei besserer Servicequalität.

Voice & Wireless eBusiness



Wolfgang Karbstein
Sales Manager
Voice Systems,
Mobile Computing &
Industrial Solutions,
IBM DEUTSCHLAND
GMBH

Keynote → C333
(Congress III)

Status & Trends:

- Die Zukunftsperspektiven für Wireless eBusiness sind heute enorm, da dank GPRS, UMTS und

Public WLAN die Bandbreite mobiler Netzwerke immer mehr zunimmt. So sollen bis 2005 weltweit über eine Milliarde mobile Endgeräte eingesetzt werden. Ideale Bedingungen für einen sinnvollen Einsatz von Wireless eBusiness.

Herausforderungen an eine Voice / Mobile Infrastruktur & Lösungen:

- Die größte Herausforderung für Unternehmen ist die schnell wachsende Anzahl an mobilen Endgeräten und Gerätetypen. Im Mittelpunkt sollte daher eine Infrastruktur stehen, die auf offenen Standards basiert und sich den verschiedenen Handhelds und Geschäftsanwendungen flexibel anpassen lässt. Der Trend geht hin zum soliden Multi-Channel-Portal, das die immer komplexeren Endgeräte integriert und den dynamischen Informationsaustausch mit ihnen unterstützt.

Anwendungsszenarien für Mobile und Voice Lösungen:

- Voice Lösungen werden heute bereits in vielen Bereichen genutzt und ermöglichen zum Beispiel die Automatisierung des Customer Self Service bei Banken oder Versicherungen, die Konsolidierung von Anrufen in Call Centern und vieles mehr. Mobile Geräte sind hilfreich für Unternehmen, um Arbeitsprozesse im Vertrieb und Kundenservice zu optimieren.

Mit DSL zum WLAN-Erfolg



Bernd Puschendorf,
Vorstand der
QSC AG

Keynote → C122
(Congress I)

Von einer größeren Öffentlichkeit weitgehend unbeachtet hat sich die QSC AG, bundesweiter Telekommunikationsanbieter mit eigenem DSL-Netz, zu einem begehrten Dienstleister für WLAN-Betreiber gemauert. Dies verdankt der Carrier vor allem seinen superschnellen DSL-Leitungen: "Professionelles" SDSL mit einer Bandbreite von 2,3 mbit/s in beide Richtungen (upstream, downstream) ersetzt auf preiswerte Weise die teure Standleitung. Hinzu kommen gute Netzabdeckung, exzellente Qualität sowie günstige Preise, so dass fast alle überregionalen WLAN-Anbieter interessiert sind, ihre WLAN Access Points durch QSC anbinden zu lassen. Dabei hat QSC erst im vergangenen Jahr unter Federführung des Vertriebs- und Marketingvorstands Bernd Puschendorf die konsequente Fokussierung auf den Geschäftskundenmarkt vorangetrieben. Die Produkt-

palette von QSC umfasst sowohl professionelle, reine Internetzugänge - wie zum Beispiel Q-DSLmax - als auch komplette Firmenvernetzungen mit integrierter Daten- und Sprachkommunikation. Immer häufiger findet QSC dabei Eingang auf die "shortlist" bei großen Ausschreibungen und gewinnt Kunden wie z.B. ARAG, Kaufhof, Thyssen-Krupp oder O2 Germany.

Wie bereits zum Börsengang im April 2000 angekündigt, plant QSC, Ende des Jahres 2003 den EBITDA-Break even zu erreichen und im ersten Halbjahr nächsten Jahres den Cash-Flow-Break even zu erreichen. Seit Beginn des Jahres stieg der QSC-Aktienwert deutlich.

Da QSC sich als langfristiger Partner der WLAN-Betreiber positioniert, überrascht nicht, dass vermehrt Anfragen auch nach direkter Beteiligung von QSC in WLAN_Geschäftsmodellen gestellt werden. Nach welchen Kriterien QSC die Erfolgsaussichten solcher Unternehmungen betrachtet, darf das interessierte Publikum von keynote speaker Bernd Puschendorfs Beitrag über die bislang unveröffentlichte QSC-WLAN-Strategie erwarten.

Crossmediale Produkt- und Service-Portale



Arndt Rautenberg,
Sprecher der
Geschäftsführung,
SAPIENT GMBH

Keynote → C522
(Congress V)

Viele Unternehmen wissen relativ wenig über ihre Kunden und vermarkten Ihre Angebote immer noch über unkanalisierte Massenkommunikation. Fundierte Informationen über Kundenwünsche, -präferenzen und -probleme sind heute aber grundlegend, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und ein an den Bedürfnissen des Kunden ausgerichtetes Angebot zu gestalten. Das Wissen über individuelle Kunden sowie deren Bedürfnisse ist schon heute ein wesentlicher strategischer Erfolgsfaktor. Interaktive Medien eröffnen dabei neue Möglichkeiten des Kundendialogs in sämtlichen Phasen des Presales, Sales sowie des Aftersales. Ein schnelle Amortisierung (ROI) der entsprechenden Investitionen ist wichtig und wird z.B. über höhere Kundenbindung, Einsparungen im Call Center sowie umfangreiche Cross- und Upselling-Potenziale erzielt. Der Vortrag zeigt Erfahrungen der Praxis auf und geht neben den grundlegenden Aspekten auf die Vorteile und Erfolgsfaktoren crossmedialer Produkt- und Serviceportale ein.

Information Liquidity



Theo Ruland
Geschäftsführer,
SYBASE GMBH

Keynote → C642
(Congress VI)

Information Liquidity: Steigerung des Geschäftswertes anhand existierender Daten.

Daten, die jederzeit, überall und im richtigen Format vorliegen, erlauben, strategische Entscheidungen mit deutlich reduziertem Risiko zu treffen. Reduzieren Sie die Total Cost of Ownership (TCO) Ihrer Datenhaltung, indem Daten einfach und sicher über verschiedenste Applikationen, Systeme und Abteilungen zur Verfügung stehen. Die zentrale Fragestellung in IT-Abteilungen ist nach wie vor die schrittweise Integration und das Zusammenwachsen der "alten" IT und der bestehenden und rasant ansteigenden eBusiness-Anforderungen. Hier müssen auf der einen Seite die klassischen Kernfunktionalitäten, wie hohe Verfügbarkeit und Skalierbarkeit erhalten, aber auch neue Anforderungen, wie zentrale Portalservices und anwendungsübergreifende Prozessabläufe gestaltet und verknüpft werden. Mit Information Liquidity fließen Informationen sofort und Sie können auf diese jederzeit zugreifen, für Ihren Geschäftsnutzen. Wie effizient kann Ihre Organisation Daten in wirtschaftlichen Wert verwandeln, wann und wo auch immer Sie wünschen?



Impressum / Veranstalter

ONLINE GmbH
Kongresse und Messen für
Technische Kommunikation
in Partnerschaft mit
Messe Düsseldorf GmbH

ONLINE GmbH
Navigeser Straße 131
D-42553 Velbert
Tel: 0 20 51 - 28 52-0
Fax: 0 20 51 - 28 52-59
Email: info@euro-online.de

ITK-Plenum

Mittwoch, 24.09.2003, 10.15

Mittelstand & Mobilität Wachstumspotenziale erschließen



Eröffnung und Moderation

Univ.-Prof.Dr.-Ing.Dr.h.c.mult. Paul J. Kühn,
Direktor des Instituts für Kommunikationsnetze
und Rechnersysteme,
UNIVERSITÄT STUTTGART



ITK im Mittelstand – Politik, Technik, Markt

Heinz Paul Bonn,
Vizepräsident des Bundesverbandes
Informationswirtschaft, Telekommunikation
und neue Medien e.V. (BITKOM)



Mobile Lösungen: Schrittmacher für mehr Wettbewerbsfähigkeit im Mittelstand

Jürgen F. Gallmann
Vorsitzender der Geschäftsführung der
MICROSOFT DEUTSCHLAND GMBH,
Vice President MICROSOFT EMEA



Mittelstand – Potenziale richtig nutzen mit IT

Walter Raizner,
Vorsitzender der Geschäftsführung der
IBM DEUTSCHLAND GMBH

Mittelstand – Potenziale richtig nutzen mit IT

Walter Raizner, IBM

Der Mittelstand setzt auf elektronisches Geschäft. Wie die aktuelle eBusiness Studie von IBM und dem Unternehmernmagazin impulse zeigt, machen inzwischen 40 Prozent aller Mittelständler in Deutschland echte Geschäfte im Internet, d.h. sie kaufen oder verkaufen dort ihre Waren oder vernetzen sich mit ihren Lieferanten. Die nach wie vor steigende Tendenz zeigt

deutlich: Der Mittelstand hat erkannt, dass das Internet zahlreiche Potenziale bietet und ihm hilft, seine Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Der Referent zeigt an praktischen Beispielen, welche Chancen in Themen wie elektronischer Einkauf, Lieferkettenoptimierung oder Kundenmanagement liegen.

ONLINE Congresse: 32 Symposien fokussieren das Innovationspotenzial der ITK-Branche

UMTS, quo vadis? WLAN, ante portas!

Frustration und Aufbruch im 3G Mobilfunkmarkt liegen nicht weit auseinander. UMTS hat große Chancen, als "Unwort des Jahres" prämiert zu werden. WLAN-Prognosen erscheinen wie ein Licht am Ende des Tunnels

- Die WLAN-Welle rollt: In vielen Hotels und Flughäfen ist der Internet-Anschluss per Datenfunk bereits selbstverständlich. **WLAN, die Funknetztechnik nach dem 802.11b-Standard (auch Wi-Fi genannt)**, kommt allmählich in Fahrt. WLAN eignet sich besonders zur Realisierung des drahtlosen Internetzugangs an sogenannten "Hotspots" wie Flughäfen, Bahnhöfen, Hotels oder Einkaufszentren. Private wie

geschäftliche Betreiber von Hotspots können dabei in einen Verbund eintreten, der den Nutzern landesweites Roaming ermöglicht. Die Zahl der Hotspots wird sich in 2003 vervielfachen. Mobilfunkanbieter und WLAN-Carrier forcieren die Entwicklung. Der Einsatz von VoWLAN-Lösungen (Voice-over-WLAN) in Firmen wird 2003 stark ansteigen.

(Symposien I-1/ II-1 / I-2)

Die Digitalisierung der Netze, die hohen Penetrationsraten bei Mobiltelefonen sowie deren technische Weiterentwicklung zu kleinen, leistungsstarken Telefoncomputern (Smartphones) bringen eine neue Dimension: **Datendienste für mobile Nutzer.** Bei den ortsbezogenen Diensten

ITK im Mittelstand – Politik, Technik, Markt

Heinz Paul Bonn, BITKOM

Das Interesse am Mittelstand hat in den vergangenen Monaten merklich zugenommen. Neben seiner traditionellen Rolle als Entwickler und Anbieter innovativer Produkte und Lösungen wird der Mittelstand immer stärker als Absatzmarkt mit Wachstumspotenzial umworben. Doch in der ITK-Wirtschaft fällt dieser Bedeutungszuwachs in das dritte Jahr einer spürbaren Konsolidierung mit stagnierenden Umsätzen und Personalabbau. Mittelständische ITK-Unternehmen konnten sich zwar in der Vergangenheit relevante Marktanteile erarbeiten; heute müssen sie jedoch ihr bisheriges strategisches Vorgehen hinterfragen, sich auf ihre Stärken besinnen und – wenn nötig – ihre Marktpositionierung neu definieren. Ausschlaggebend für den Erfolg dieses Prozesses ist eine hohe

Innovationsfähigkeit: die Entwicklung neuer Technologien, die Umsetzung in wettbewerbsfähige Angebote und die erfolgreiche Einführung in die Zielmärkte. Die wachsenden Möglichkeiten der mobilen Kommunikation, die zunehmende Akzeptanz von eBusiness wie auch die Notwendigkeit zur Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung in Unternehmen aller Branchen bieten dazu zahlreiche Ansatzmöglichkeiten. Dabei ist auch die Politik aufgefordert, Unterstützung zu leisten: von einer nachhaltigen Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen durch Bürokratieabbau und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes profitieren die mittelständischen Unternehmen in besonderem Maße.

Mobile Lösungen: Schrittmacher für mehr Wettbewerbsfähigkeit im Mittelstand

Jürgen F. Gallmann, MICROSOFT

"Mobilität treibt die Entwicklung der IT heute voran. Anywhere, any time, any device: So lautet die Anforderung, die Unternehmen angesichts zunehmender Vernetzung und Mobilität im Geschäftsleben formulieren. Unternehmen, die in mobile Lösungen investieren, betreiben Zukunftssicherung. Wenn Mitarbeiter überall und von jedem Endgerät aus Zugriff auf wichtige Daten und Services haben, erhöht dies Effizienz und sichert Wettbewerbsvorteile. Prozesse werden optimiert, Zeit und Geld gespart. Viele Unternehmen, die sich für die Integration von mobilen Lösungen in Geschäftsprozesse entschieden haben, bestätigen, dass die Implementierungskosten im Vergleich zum Geschäftsvorteil relativ gering sind. Der Bedarf an mobiler Kommunikation wird weiter wachsen. Hierin liegt eine große Chance für die IT-Branche. Erfolgreich werden künftig die Anbieter von Unternehmenslösungen sein, die den ortsunabhängigen Zugriff durch die Integration von Hardware, Software,

Peripheriegeräten und Services sicherstellen. Microsoft misst strategischen Partnerschaften in diesem Zusammenhang große Bedeutung bei. Weltweit entwickeln zum Beispiel mehr als 5000 Unternehmen im Microsoft Mobile Solutions Partner Programm Windows-basierte mobile Lösungen. Allerdings: Mobilität stellt auch neue und höhere Ansprüche an die Sicherheitskonzepte von Unternehmen. Microsoft bemüht sich konsequent darum, den Kunden neben End-to-end-Mobility-Lösungen sicheren Zugriff auf alle Datenquellen von allen Endgeräten aus zu ermöglichen."



(Location Based Services) werden dem Nutzer in Abhängigkeit vom momentanen Aufenthaltsort oder künftig sogar situationsabhängig (Context Based Services) Dienste und Anwendungen angeboten, die erst durch Nutzung präziser Positionsbestimmungsverfahren, moderner Informationssysteme und neuartiger Endgeräte möglich werden. Geschäftsreisende werden davon ebenso profitieren wie Urlauber auf Sightseeing-Tour, Rettungsdienste ebenso wie "virtual communities" oder Logistikunternehmen.

(Symposien I-3 / I-4)

NGN: Next Generation Network
Service Provider stehen im Kommunikationsbereich großen

Herausforderungen gegenüber, neue, schnelle und effiziente Dienste einzuführen. Mit einem NGN lassen sich viele Schwierigkeiten meistern. Im Wesentlichen lässt sich ein **NGN in vier Bereiche aufteilen**: den Breitbandzugang, wie beispielsweise DSL, Kabel und Fixed Wireless; den mobilen Zugang; den optischen Transport und die Service-Operations, eine gemeinsam verwaltete Serviceschicht, die unabhängig von der Zugangstechnologie ist: Die **Symposien II-2, II-3 und II-4** informieren über das NGN, die Nutzung von IP-Infrastrukturen und den Netzwerkrends in den Unternehmensnetzen.

Fortsetzung →

ONLINE Congressse: 32 Symposien fokussieren das Innovationspotenzial der ITK-Branche

→ Fortsetzung von Seite 3

Internet wird Echtzeit-fähig

Unternehmen arbeiten immer mehr als räumlich dezentral aufgebauete Organisation. Dies gilt für Konzerne, für den Mittelstand und für moderne Dienstleistungsunternehmen: Beratungen, Anwaltskanzleien, IT-Unternehmen. Der Austausch von Wissen einzelner Kompetenzfelder wird im Geschäftsalltag immer wichtiger.

Heute kann das Internet nicht nur für Telefondienste, sondern auch als Medium für Multipoint-Kommunikation in Echtzeit genutzt werden. Internet-Conferencing spart Zeit und Kosten. Auch die Integration von Automations- und Steueranwendungen über das Internet ist Vorreiter einer neuen Generation von Internetanwendungen.

(Symposien III-1 / III-2)

Megatrend Voice Portale & Voice Commerce

Automatisierte Dialoge sind heute kaum noch vom persönlichen Kontakt mit einem Call Center zu unterscheiden. Führende Systeme der Spracherkennung verfügen inzwischen über ein großes Vokabular und erkennen Worte unabhängig vom Sprecher im Zusammenhang. Mit der industriellen Nutzung von Sprache als Objekt etabliert sich Sprache zunehmend als eigenständige Schnittstelle zu Anwendungen aller Art. **Einsatzbereiche sind vor allem Auskunfts- und Informationssysteme. Kostensenkung, Effizienzsteigerung und höhere Servicequalität** stehen im Fokus aller Anwendungen. Sprachtechnologieanbieter versprechen, dass es zu einem signifikanten Umsatzwachstum der Einsatzgebiete dieser Technologien in Verbindung mit mobilen Internet-Services kommen wird

(Symposien III-3 / III-4)

PKI / Public Key Infrastrukturen

Die Notwendigkeit von PKI-Technologie zur effizienten Realisierung digitaler Geschäftsprozesse ist unbestritten. Heute steht jedoch nicht mehr die Infrastruktur im Mittelpunkt, sondern die PKI-basierten Anwendungen. Nur über die Anwendungen und die damit verbundenen Einsparungspotenziale lassen sich Ausgaben für eine PKI rechtfertigen.

Sicherheitsprobleme behindern mCommerce & mBusiness

Nicht die viel zitierten Handyviren stellen die größten Risikofaktoren im mobilen Internet dar, sondern Fälschungen bei der Benutzeridentifizierung, Datenmanipulationen und Datendiebstahl. Bald werden mobile Endgeräte mit digitalen Unterschriften versehen werden können. Auch an biometrischen Verfahren wird gearbeitet. Trotz aller Ansätze zur Erhöhung der Sicherheit sind noch erhebliche Mängel und Widerstände zu überwinden, bis das mobile Internet gefahrlos wird.

(Symposien IV-1 / IV-2)

Sicherheitsbedarf läßt Biometriemarkt expandieren

Der europäische Markt für biometrische Erkennungssysteme steht vor einem Boom. Marktforscher prognostizieren eine Verfünffachung des Umsatzes bis 2006. Grund dafür sei der steigende Sicherheitsbedarf für Einkäufe via Internet und Handy. Wichtigster Produktsektor sei die Fingerabdrucktechnik, gefolgt von Systemen mit Stimmerkennung und mit Gesichtserkennung.

Neuer Markt: mPayment

"Mobile Payment" bezeichnet Zahlungsverfahren, die auf das Mobiltelefon zurückgreifen. Anwendungen sind im eCommerce und mCommerce ebenso wie offline an der Kasse oder an Automaten möglich. Zentrales Element beim mPayment ist, dass der Kunde den Zahlungsvorgang per Handy autorisiert. Es besteht eine Vielfalt von Initiativen und Allianzen, die z. T. sehr unterschiedliche technische Lösungen verfolgen. Das Umsatzpotenzial des europäischen mPayment-Marktes im Jahre 2005 wird auf fast 1,5 Milliarden Euro geschätzt (DURLACHER).

(Symposien IV-3 / IV-4)

Best-Run eCommerce & eBusiness

ist ein Optimierungsdauerprozess. Viele Unternehmen verlieren Kunden aufgrund von mangelhaften Web-Auftritten. Würden die Erwartungen der Online-Nutzer erst einmal enttäuscht, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass diese potenziellen Kunden nie wiederkommen. **Umsetzung neuer Erkenntnisse, Gestaltungsprinzipien für erfolgreiches Web-Design, Portal- und Webshop-Optimierung mit neuen Verfahren, kundenorientierte Optimierung der Website u.v.a.m. ist angesagt.**

Wie kann das Internet als Bestellplattform für Kunden und Partner, wie kann der Online-Shop zu einem strategischen Vertriebskanal ausgebaut werden? Unabhängig vom Geschäfts-szenario können Verkaufsprozesse über das Internet erweitert oder vollständig abgewickelt werden. Strategisches Ziel im Wettbewerb ist die Optimierung der Vertriebsprozesse über das Internet. Die Erschließung von Rationalisierungspotenzialen und ROI-Aspekte rücken immer stärker in den Vordergrund.

(Symposien V-1 / V-2 / VIII-3)

mCommerce und mBusiness vor dem Durchbruch?

Anywhere, any time, any device: So lautet die Anforderung, die Unternehmen angesichts zunehmender Vernetzung und Mobilität im Geschäftsleben formulieren. Unternehmen, die in mobile Lösungen investieren, betreiben Zukunftssicherung.

Zunehmend werden Lösungen zur Mobilisierung der Unternehmens-IT angeboten. Nicht nur mBusiness-Spezialisten, sondern auch Anbieter von Anwendungs-Software, die ihre existierenden Systeme mit der

Funktionalität zum mobilen Zugriff anreichern, sind am Markt aktiv. Lösungen erlauben dem Mitarbeiter den Zugriff auf eMails, Groupware-Anwendungen, auf das Unternehmensportal oder sogar auf größere Teile des Intranets. Mit UMTS und WLAN erhält diese Funktionalität eine noch höhere Beschleunigung.

(Symposien V-3 / V-4)

Neue Aera mit der Idee der Web-Services

Das Web entwickelt sich zu einer umfassenden Infrastruktur mit komplexen Web-Services für die elektronische Abwicklung von Geschäftsprozessen - so das Credo der Visionäre. Davon profitieren sowohl die Unternehmen, die auf eBusiness setzen, als auch IT-Firmen. Auch für IT-Unternehmen bricht mit der Idee der Web-Services eine neue **Ära der Software-Entwicklung** an. Denn mit diesem Ansatz gehören Softwareprodukte als Komplettpaket auf CD der Vergangenheit an. Ganze Funktionen lassen sich als Web-Service über das Internet anbieten. Zur Zeit verfolgen Microsoft mit .NET und Mitbewerber Strategien, die auf solchen Komponenten basieren.

Das **Semantische Web** stellt digitale Inhalte gezielt und benutzerangepasst zur Verfügung. Informationen werden bedarfs- und situationsgerecht in personalisierter Weise präsentiert. Der Gefahr der Informationsüberflutung durch das Internet kann durch **eine neue Generation von Internet-Inhalten** im Sinne eines "semantischen Web" begegnet werden. Die neue Generation von Webagenten suchen nicht mehr nach Zeichenketten, sondern nach Bedeutungen von Begriffen und ihren Zusammenhängen. Das Web ist das Netzwerk, das Geschäftspartner untereinander verbindet. Damit sind **Web-Services die Basis für die EAI** zwischen den Anwendungen der am Geschäftsprozess beteiligten Geschäftspartner. EAI wächst durch Web-Services über die Anwendungsgrenzen hinaus. Andererseits bringen XML-basierte Web-Services ihrerseits integrative Fähigkeiten mit. Bestimmte Integrationsszenarien lassen sich mit Web-Services einfach und kostengünstig abbilden.

(Symposien VI-1 / VI-2 / VI-3 / VI-4)

Unternehmensportale auf dem Prüfstand der Praxis

Einen schnellen und zentralen Zugriff auf entscheidende Daten zu haben, bringt wettbewerbsrelevante Vorteile. **Internet-Unternehmensportale mit interaktivem Zugang für Mitarbeiter, Partner, Lieferanten und Kunden ermöglichen einen schnellen und personalisierten Zugriff auf Informationen, Anwendungen und Dienste.** Darüber hinaus sind Portale der Schlüssel für die Integration von IT-Systemen sowie für die Kopplung von Applikationen und Prozessen.

Portale haben einen gewissen Reifegrad erreicht. Schwierig ist das Design der richtigen Lösung. Neue Entwicklungen senken Kosten und steigern Effizienz. Enterprise Portale, Collaborative Portale, Mitarbeiter- und Knowledge-Management-Portale sind führender Themenschwerpunkt.

(Symposien VII-1 / VII-2)

Mit **cBusiness (Collaborative Business)** wird eine neue Zusammenarbeit der Unternehmen unterstützt. Ziel ist die Optimierung der zwischenbetrieblichen Kooperation, die sich auf organisatorische und informationstechnische Vorgänge bezieht, damit die Unternehmen neuen Marktanforderungen im Wettbewerb gewachsen sind. Unternehmensgrenzen werden bewusst gesprengt, damit über das gesamte Netzwerk hinweg geplant und gesteuert werden kann. Die Gestaltung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse ist zum Top Thema in den Vorstandsetagen geworden.

Die Supply Chain gilt als erfolgsentscheidender Wettbewerbsfaktor. Das Spektrum reicht von der Absatzplanung über die Produktions- und Fertigungsplanung bis hin zur Transportplanung und deckt integrierte Lösungsansätze ab. Andererseits wird die Einbindung aller relevanten Lieferanten immer wichtiger, denn für den Einkauf von Produkten und Dienstleistungen wird in einigen Industrien bis zu 50% des Umsatzes investiert. Der Lieferant wird für den Geschäftserfolg immer wichtiger.

(Symposien VIII-1 / VIII-2)

Knowledge Management:

Erheblicher Handlungsbedarf Wir erfahren täglich aus den Medien, dass deutsche Unternehmen einem globalen Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind. Um sich im internationalen Vergleich behaupten und differenzieren zu können, werden Unternehmen in Zukunft die Fähigkeit benötigen, ihre organisationale Wissensbasis weiterzuentwickeln und systematisch für Innovationen zu nutzen. Bisher haben sich die Unternehmen darauf konzentriert, ihr Wissen zu kodifizieren und in einem entsprechenden System zu konservieren. Dies ist nicht zuletzt auf eine häufig in den Unternehmen vorzufindende Technikläufigkeit zurückzuführen. Um Innovationen zu generieren, müssen die Mitarbeiter für die Herausforderungen wissensintensiver Unternehmen gerüstet werden. Dabei kommt der Qualifizierung der Unternehmen und der Lernbereitschaft der Belegschaft eine hohe Bedeutung zu, da Lernprozesse die Grundlage für Neuentwicklungen sind.

(Symposien VII-3 / VII-4 / VIII-4)

ONLINE Congresse - 8 Congresse in 1 Messe

**Führendes Congressangebot mit 32 Symposien (I-1 bis VIII-4)
zu den Innovationen der IT- und TK-Branche
und umfassende Dokumentation in 8 Congressbänden**



23.-26.09.2003

Dienstag, 23.09.03	Mittwoch, 24.09.03	Donnerstag, 25.09.03	Freitag, 26.09.03
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 Nahbereichs- vernetzung	II-2 Next Generation Networks, breitbandiger Netzzugang und Netzwerk-Konvergenz	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, Sprachintegration, 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: Kundenorientierte 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: Best Practices und Entwicklungstrends	VIII-4 Knowledge Management (KM) in deutschen Unternehmen

Anmeldformular (Rückseite Brief) verwenden oder abrufen oder im Internet buchen → www.euro-online.de → Besucher

**Hochqualifizierte
Congresse im
Messeverbund**

Frühe Buchung bringt 50 € Ersparnis pro Tageskarte Congress

Tageskarte: Regulär 250,- € + MwSt. Jetzt buchen mit **50 € Ersparnis (also 200€)** bis 31.08.03.

I 1 Symposium I-1 Dienstag, 23.09.2003

WLAN: Synergie oder Wettbewerb zu UMTS? WLAN-Projektberichte

10.00 C111 **WLAN-Geschäftsmodelle zwischen Massenmarkt und Nische**

- ◆ Roaming als Lösung für das Henne-Ei-Problem
- ◆ Greenspot als Weg aus dem Hotspot-Chaos

Harald Summa, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer, ECO FORUM E.V. / VERBAND DER DEUTSCHEN INTERNETWIRTSCHAFT (Leitung)



10.45 C112 **WLAN Business Trends. Kann WLAN erfolgreich werden?**

- ◆ Chancen und Risiken bei der Entwicklung der WLAN Prozesse und Systeme
- ◆ WLAN als Ergänzung, Weiterentwicklung oder Alternative zu den vorhandenen Technologien?

Dr. Georg Panagos, Geschäftsführer, LOGAN ORVISS INTERNATIONAL DEUTSCHLAND GMBH

11.30 C113 **WLAN Hotspots als Managed Service für Carrier und Standorte**

- ◆ Wo liegt das Marktpotential und wie kann es schnell entfaltet werden?
- ◆ Was kommt nach dem Run auf die Standorte?

Tassilo Raesig, Geschäftsführer, NETCHECKIN GMBH

12.15 C114 **Unwire your Life: Mobility und Wireless heute und morgen**

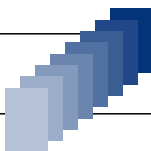
- ◆ Konvergenz von Computing und Communication
- ◆ Mobility als treibende Kraft für Konvergenz
- ◆ Intel@ Centrino™ Mobile Technology

Christian Ganz, Dipl.-Kfm., Manager Business Development Mobility, INTEL CORP.

13.00 Mittagspause

ONLINE Dokumentations-Service:

8 Congressbände für Congresssteilnehmer



II 1 Symposium II-1 Dienstag, 23.09.2003

Evolution der Funktechnologien und drahtlose Nahbereichsvernetzung: Bluetooth, WLAN, Hot Spots, Hot Zones ...

14.30 C211 **Kooperation und Konkurrenz zwischen Mobilfunklösungen**

- ◆ Funktechnologien und ihre Einsatzmöglichkeiten
- ◆ Stand der Standardisierung und die weitere Evolution
- ◆ Kriterien der Technik, des Netzbetriebs, der Wirtschaftlichkeit und der Sicherheit

Dr. Leonhard Stiegler, Leiter des STEINBEIS-TRANSFERZENTRUMS TZ-EXPERTCOM (Leitung)



15.15 C212 **Strategieoptionen in der mobilen Breitbandevolution**

- ◆ Welche Ziele verfolgen Broadband Access Provider heute?
- ◆ Wie sieht die Zukunft ohne Partnerschaften mit Hot Spots Ownern aus?
- ◆ Welche Strategien setzen sich langfristig durch?

Christoph Nikoleizig, Dipl.-Ing., Managing Director, TELEGNANCE CONSULT GMBH

16.00 C213 **Wireless City Network: Public WLAN Access**

- ◆ Flächendeckende WLANs preiswert und sicher realisieren
- ◆ Backbone-Building, Last Mile Access, Bandbreitenmanagement, Security, Kosten

René Lippertz, Geschäftsführer, 1stWAVE WIRELESS INTERNATIONAL GMBH

16.45 C214 **Public WLANs: Potenziale in unterschiedlichen kommerziellen Szenarien**

- ◆ WLAN-Potenziale eines flächendeckenden Einsatzes in Europa
- ◆ Positionierungsszenarien im Zusammenhang mit komplementären Technologien (z.B. Satellit)
- ◆ Migrationspfad und neue Anwendungsmöglichkeiten

Nadine Berezak-Lazarus, Geschäftsführerin, BMP TELECOMMUNICATIONS CONSULTANTS GMBH

I 2 Symposium I-2 Mittwoch, 24.09.2003

WLAN: Betreibermodelle, Security, Roaming, Clearing, Konvergenz...

09.00 **Eröffnung und Begrüßung**

Karlheinz W. Huber, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer, KWH CONSULT GMBH (Leitung)



K. W. Huber

C121 **Chancen und Risiken im deutschen und europäischen WLAN Markt**

- ◆ Betreibermodelle für WISPs und ihre nachhaltigen Erfolgsaussichten
- ◆ Wi-Fi Hotzones: Wiring Cities, die Eroberung des öffentlichen Raums

Michael Gebert, Dipl.-Betriebsw., Herausgeber, WLAN REPORT

09.35 C122 **... und bedenkt das Ende: Wie alternative Carrier mit WLAN erfolgreich sein können**

- ◆ STIMM die Gleichung: GSM entspricht der Analogleitung, UMTS einem ISDN-Anschluß und WLAN ist wie DSL im Festnetz?
- ◆ "Know your Customer": Früher Markteintritt zersplitterter Betreiber nutzt nur den Großen

Bernd Puschendorf, Vorstand der QSC AG



10.15 **ITK-Plenum** → Seite 3

12.00 Mittagspause – Messebesuch

13.30 C123 **Security im WLAN-Betrieb**

Grunderfordernis für Betreiber, Anleger und Nutzer

Martin Palzer, Systemspezialist Mobile Solutions, SYMBOL TECHNOLOGIES

14.15 C124 **WLAN: Roaming, Clearing und Ausblick auf die weitere Entwicklung**

Operator-Hype - wann kommt die Konsolidierung? Welche Rolle werden Roaming und Clearing dabei spielen? Sind SIM-card-basierende Lösungen im Kommen? Wenn sich GREENSPOT national durchsetzen sollte - wer übernimmt den internationalen Part? Werden Sicherheitsaspekte zum Selektionskriterium für Service Provider und Betreiber? Wer sind die künftigen Key Players im Markt?

Podiumsdiskussion mit

Dr. Armin Fricke, Geschäftsführer, CGC CAPITAL-GAIN CONSULTANTS GMBH
Markus von Böhlen, Dipl.-Ing., Head of Wholesale & Commerce, O₂ (GERMANY) GMBH & CO.KG
Harry van Streun, Director Marketing & Sales, TOGEWANET AG

II 2 Symposium II-2 Mittwoch, 24.09.2003

Next Generation Networks, breitbandiger Netzzugang und innovativer Netzwerk-Transit

15.00 C221 **The Next Generation Network: Basis für breitbandige Dienste über unterschiedlichen Netztechnologien**

Next Generation Internet, Entwicklungen zur 3/4G Mobilkommunikation, Universelle Plattformen für die Integration aller Dienste, Dienstgüte, Netzstabilität und Netzsicherheit

Univ.-Prof.Dr.-Ing.Dr.h.c.mult. Paul J. Kühn, Direktor des Instituts für Kommunikationsnetze und Rechnersysteme, UNIVERSITÄT STUTTGART (Leitung)



15.45 C222 **Voice over DSL - Konvergenz von Sprach- und Datendiensten in Zugangszugängen**

- ◆ Innovative Breitbandanbindung für Geschäftskunden
- ◆ Technologische Aspekte, Marktbetrachtung, Anwendungsbeispiele

Hans-Peter Heck, Dipl.-Ing., Produktmanager Voice Services, QSC AG

16.30 C223 **Die Siemens ICN Management Strategie für Carrier Networks**

- ◆ Architektur und Prinzipien
- ◆ Partnerstrategie, Schlüsselkomponente im Managementkonzept

Dr. Hans-Ulrich Schoen, Vice President ICN Carrier Products, SIEMENS AG

17.15 C224 **Auf dem Weg zum All-IP Netzwerk**

- ◆ Service Enabling durch intelligente Packet Core Infrastruktur
- ◆ Next Generation Networks für Mobilfunkbetreiber

Michael Kramer, Dipl.-Ing., Dipl.-Wi.Ing., MBA, Sales Director, GIGA STREAM UMTS TECHNOLOGIES GMBH



I / **3** Symposium I-3 Donnerstag, 25.09.2003
UMTS & 3G Mobilfunkmarkt: Mobile multimediale Dienste, Lösungen und Innovationen

09.00 C131 **Mobilität und Sicherheit: Geschäftsmodelle für Hersteller, Betreiber und Content-Anbieter**

- ◆ Die Warteschleife in der gesamten Wertschöpfungskette
- ◆ Push/Pull-Mechanismen zwischen Anwender und Anbieter
- ◆ Die Herausforderungen an neue Formen des Real Time Service Provisioning
- ◆ Die Herausforderungen an neue Sicherheits- und Datenschutz-Konzepte



Prof. Dr.-Ing. Heinz Thielmann, Institutsleiter, FRAUNHOFER SIT (Leitung)

09.45 C132 **Mobile Multimedia Services**

- ◆ Evolution der mobilen Service-Landschaft
 - ◆ Markt-Trends und technische Realisierung
- Dr. Klaus-Dieter Kohrt, Vice President, SIEMENS AG

10.30 C133 **Optionen der 3G-Kommunikation für den Nutzer**
 Die Metamorphose des Telefons vom Fernsprecher zum Multi-Medium der Kommunikation

Peter Zoche, M.A. Leiter der Abteilung Informations- und Kommunikationssysteme, FRAUNHOFER ISI

11.15 C134 **Pocket-PCs für die Mobilkommunikation**

- ◆ Innovative Schnittstellen und Anwendungen
 - ◆ VPN-Unterstützung für sichere Mobilkommunikation
- Klaus D. Wolfenstetter, Forschungsabteilungsleiter, T-SYSTEMS NOVA GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

KEYNOTE
Keynote Speakers
 siehe Highlights Seite 2

II / **3** Symposium II-3 Donnerstag, 25.09.2003
Nutzung von IP Infrastrukturen in Fest- und Funknetzen

13.30 C231 **Neue Konzepte des Verkehrsmanagement in IP-Netzen**

- ◆ Gleichmäßige Auslastung von Netzen
- ◆ Verkehrsformung
- ◆ Neue Mechanismen zur Lastregelung

Univ.-Prof. Dr. Ulrich Killat, Leiter des Arbeitsbereiches Digitale Kommunikationssysteme, TECHNISCHE UNIVERSITÄT HAMBURG-HARBURG (Leitung)



14.15 C232 **IPv6: A Mobility Enabler**

- ◆ All-IP Architektur
- ◆ Dienstgüte und Sicherheit für drahtlose Zugangsnetze
- ◆ Mobilität zwischen unterschiedlichen Zugangsnetzwerken

Hans Joachim Einsiedler, Projektleiter, T-SYSTEMS NOVA GMBH

15.00 C233 **GMPLS: Wegbereiter zu dynamischen, optischen Transportnetzen**

- ◆ Anwendungen eines Netzbetreibers
- ◆ Grundprinzip: Netzsteuerung mit Control Plane
- ◆ Standardisierungsansätze
- ◆ Einführungsszenarien

Dr. Bernhard Edmaier, Transport & Access Design Authority, BT GMBH & CO

15.45 C234 **Next Generation IP Networks**

- ◆ QoS for interactive real-time broadband services
- ◆ High resilience and very fast failure recovery
- ◆ Automated traffic management

Dr. Cornelis Hoogendoorn, SIEMENS AG

bis 18.00 **Happy Hours**
 in der ONLINE Expo

I / **4** Symposium I-4 Freitag, 26.09.2003
Mobile Multimedia-Arbeitsplätze der Zukunft

09.00 C141 **Mobile Multimedia-Arbeitsplätze der Zukunft**

- ◆ Multimodale Assistenz- und Delegationssysteme
 - ◆ Sichere Softwareagenten-Plattform durch den Einsatz der elektronischen Signatur
- Manfred Weiss, Dipl.-Ing., Projektleiter MAP (Multimedia Arbeitsplatz der Zukunft), ALCATEL SEL AG, Stuttgart (Leitung)



09.45 C142 **Der Stift als Eingabemedium für den Arbeitsplatz der Zukunft**

- ◆ Perspektiven für den Einsatz von Handschrifterkennung, Unterschriftenverifikation und Symbolerkennung
- ◆ Neue Anwendungen und erweiterte Mobilität mit stiftbasierten Eingabetechnologien

Dr. Hermann Hild, Geschäftsführer, SMI COGNITIVE SOFTWARE GMBH

10.30 C143 **Mobile Kommunikation in kollaborativen Szenarien der Planung und Ausführung**

- ◆ Mobile Kommunikation im Bauwesen, Unterstützung mobiler Kollaboration im Bauwesen
- ◆ Inhalte und Ziele des Förderprojektes MOBIKO, Ergebnisse und Erfahrungen aus dem Projekt map

Prof. Rasso Steinmann, Senior Consultant, NEMETSCHKE AG

11.15 C144 **Sicherheit und Rechtsverbindlichkeit mobiler Agenten**

- ◆ Mobile Agententechnologie im Kontext zukünftiger Arbeitsplätze
- ◆ Bedrohungen und Sicherheitsanforderungen solcher Systeme
- ◆ Ausgewählte Sicherheitsmechanismen

Kai Fischer, Dipl.-Ing., Senior Engineer, SIEMENS AG

12.00 Mittagspause – Messebesuch

ONLINE Congress-Service

Konferenz-Getränke kostenfrei



II / **4** Symposium II-4 Freitag, 26.09.2003
Enterprise Network Trends 2003. Wie zukunftssicher ist Ihre Netzwerk-Infrastruktur?

13.30 C241 **Zukunftssichere Multiservice Netzwerk-Infrastrukturen: Trends und Strategien**

- ◆ Anforderungen an zukunftssichere Unternehmensnetze
- ◆ Ausfallsichere Netzwerk-Infrastrukturen; Einsatz von (R)STP und VRRP
- ◆ Auswirkungen von VoIP auf Netzwerkstruktur
- ◆ VoIP-Protokolle H.323 und SIP; Koexistenz oder Konkurrenz?

- ◆ Unterstützung der Mobilität; Bedeutung von Mobile IP

Prof. Dr.-Ing. Anatol Badach, Fachbereich Angewandte Informatik, FAH HOCHSCHULE FULDA (Leitung)



14.15 C242 **TOTAL Remote Management über IP: Kann der Administrator vor Ort wirklich ersetzt werden?**

- ◆ Effiziente Möglichkeiten für Remote Management von IT Technik über Softwareerweiterungen hinaus
- ◆ Vergleichender Überblick über technische Lösungsansätze am Markt
- ◆ Praxisnahe Einsatzszenarien

Dr. Christian Pätz, Vorstand, Peppercon AG

15.00 C243 **Der IP-Backbone als "Kopffeld". Effiziente Lösungen für die Sprach- und Datenkommunikation**

- ◆ Sprache + Daten = Effizienz. Konvergenz hilft Geld verdienen, Geld sparen und Geld finden
- ◆ Zusammenwachsen von Technologien erfordert das Zusammenwachsen der Begrifflichkeiten und gegenseitiges Verständnis

Dr. Jörg Fischer, Strategische Geschäftsentwicklung, e-Business Networking Division, ALCATEL SEL AG

15.45 C244 **Aktuelle Trends bei Weiterentwicklung von Ethernet-basierten Netzwerken**

- ◆ 10 Gigabit Ethernet: Aktueller Stand und Weiterentwicklungen
- ◆ Stromversorgung über das TP- Kabel für VoIP
- ◆ Ethernet over the First Mile nach IEEE802.3ah
- ◆ Neuster Stand um den Spanning Tree (Rapid Spanning Tree Protocol)
- ◆ Neue Arbeitsgruppen und weitere Aktivitäten

Thomas Schramm, Dipl.-Ing., Dipl.-Wi.Ing., Leiter Consulting / ASP, Hirschmann Electronics GmbH & Co. KG

III 1 Symposium III-1 Dienstag, 23.09.2003

VoIP, Sprachintegration, Unified Communications ... Fortschritte der IP-Kommunikation

10.00 C311 Das Internet wird echtzeitfähig

- ◆ Echtzeit-Applikationen
 - ◆ Einsatz von QoS
 - ◆ Schaffung von Mehrwertdiensten
- Dr.-Ing. Kai-Oliver Detken, Geschäftsführung, DECOIT E.K. (Leitung)



10.45 C312 Sprachintegration in Datennetze (LAN, WAN, WLAN): Wirtschaftliche und strategische Aspekte

- ◆ Neue Carrier-Offerten: Managed Voice Solutions via MPLS basierender Netzwerke
 - ◆ Die VoIP Antwort zu DECT
- Erwin Ziegler, Geschäftsführer, EZCON NETWORK GMBH

11.30 C313 Mobile IP Kommunikation ohne Medienbrüche: Von Telefon, Fax und E-Mail zum integrierten Arbeitsplatz

- ◆ Schreibtisch im Koffer und Telefon aus der Steckdose
- ◆ Flexible integrierte Arbeitsplatzmodelle für den Unternehmenserfolg
- ◆ Mehr Leistung bei geringeren Kosten
- ◆ Integration der Kommunikationswege erhöht die Reaktionsgeschwindigkeit

Hartmut Leyendecker, Senior Consultant, GETRONICS DEUTSCHLAND GMBH

12.15 C314 Unified Communications in konvergenter Systemumgebung

- ◆ Integration von Sprachkommunikation und Nachrichtendiensten auf einheitlicher IP-Plattform, technische und wirtschaftliche Aspekte
- ◆ Ausblick: Nutzung der Kommunikationsverfahren in der Zukunft

Joachim Wagner, Dipl.-Betriebsw., Systemberatung, THETAKOM GMBH

13.00 Mittagspause

III 2 Symposium III-2 Mittwoch, 24.09.2003

Rich Media, Internet Streaming & Internet Meeting: Time-to-Market

09.00 C321 New Media Communication

- ◆ Streambasierte Anwendungen in Kombination von Live-Kommunikation und Aufzeichnungen
 - ◆ Anwendungsfelder und Zielgruppen
- Sibylle Wahl, Dipl.-Wi.Inf., Leitung NMC-Center, FRAUNHOFER IAO (Leitung)



09.35 C322 eQualifikations-tv: Neue Möglichkeiten nach den Piloten

- ◆ Lernen gekoppelt mit Verkaufsprodukten
 - ◆ Handwerkskammer und Produzent gemeinsam beim Kunden
- Andre Fetzer, M.A., Projektleiter Fachbereich Businet TV, AVCOMMUNICATION GMBH

10.15 ITK-Plenum → Seite 3

13.30 C323 Internet-Meeting auf Standardtechnologien

- ◆ Standardtechnologien als Erfolgsfaktor und Basis für schnellen ROI, aktuelle Technologien im Überblick
 - ◆ Voraussetzungen für Audio-, Video und Desktop-Kommunikation
 - ◆ Implementierung einer Streaming- und Meeting-Lösung
- Ralf Hülsmann, Technical Account Manager, ITZ INFORMATIONSTECHNOLOGIE GMBH

14.15 C324 Effizientes Wissensmanagement im Unternehmen via Internet-Conferencing

- ◆ Unternehmen arbeiten immer mehr als räumlich dezentral aufgebaute Organisation
- ◆ Virtuelle Meetings ermöglichen ortsunabhängige Gruppenarbeit
- ◆ Wie sich Conferencing Lösungen in den Projektprozess am effizientesten einbauen lassen

Thomas Kaleja, Geschäftsführer, DAROME TELECONFERENCE GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

KEYNOTE
Keynote Speakers
 siehe Highlights Seite 2

IV 1 Symposium IV-1 Dienstag, 23.09.2003

Public Key Infrastrukturen (PKI): Sicherheit für digitale Geschäftsprozesse in Unternehmen

14.30 C411 PKI: Quo vadis?

- ◆ Markttrends im PKI-Umfeld
 - ◆ PKI-Anwendungen als Treiber der Infrastruktur
 - ◆ Erfolgsfaktoren bei der Implementierung
- Prof.Dr.-Ing. Jörg Sauerbrey, Leiter Security Consulting & Integration, SIEMENS AG (Leitung)



15.15 C412 Secure Identity Management

- ◆ Wie sicher ist die Wissensgesellschaft?
 - ◆ Sichere und effiziente Benutzerverwaltung in einer vernetzten Welt
- Christoph Riedner, Business Development Manager Central Europe, CAMBRIDGE TECHNOLOGY PARTNERS

16.00 C413 Management komplexer Sicherheitsmechanismen in unternehmensübergreifenden Kooperationen

- ◆ Definition kontextbasierter Sicherheitsrichtlinien
 - ◆ Formalisierung von Sicherheitsrichtlinien
- Michael Herfert, Dipl.-Inf., Bereichsleiter Marktplatz Internet, FRAUNHOFER SIT

16.45 C414 Kostensenkung durch Secure Workflow und EAI

- ◆ Security als Key-Anforderung in der Supply Chain
 - ◆ Secure Workflows mit spezifischen Sicherheitsfunktionen
 - ◆ Wirtschaftlichkeit durch intelligente und sichere Workflowsteuerung bei der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit
- Dr. Torsten Schmale, Vorstand der INUBIT AG

IV 2 Symposium IV-2 Mittwoch, 24.09.2003

Electronic & Mobile Security: Aktuelle Problembereiche und Entwicklungstrends

15.00 C421 Sicherheit: Der entscheidende Erfolgsfaktor für eCommerce und mCommerce

- ◆ Daten-Spionage und Daten-Sabotage: Aktuelle Bedrohungsszenarien
- ◆ Möglichkeiten und Grenzen herkömmlicher Schutzmechanismen und innovativer Hightech-Lösungen

Univ.-Prof.Dr.sc. Christoph Meinel, Fachbereich Informatik, UNIVERSITÄT TRIER (Leitung)



15.45 C422 Chancen und Risiken mobiler Anwendungen

- ◆ Mobile Anwendungen bieten neue Möglichkeiten des wirtschaftlichen und privaten Handelns. Die Komplexität verlangt Value Networks der Provider
- ◆ Die neue Technik als auch deren Nutzung ist mit Risiken verbunden. Ihr Erfolg ist abhängig von einer ausreichenden Sicherheitskonzeption

Dr. Hans-Christoph Capellaro, Senior Manager IT-Security, Ernst & Young AG

16.30 C423 Sichere Unternehmensportale mit SAP

- ◆ Wie man Unternehmensportale sicher aufbaut und betreibt
- ◆ Starke Authentifizierung und zentrale Benutzerverwaltung bei Portalen

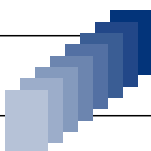
Guido Schneider, Dipl.-Ing., Geschäftsführer, SECURINTEGRATION GMBH

17.15 C424 Trustworthy Computing: Die Microsoft Sicherheitsstrategie

- ◆ Eine ganzheitliche Sicherheitsstrategie
 - ◆ Auswirkungen auf das Unternehmen Microsoft und seine Kunden
- Gerold Hübner, Chief Security Officer, MICROSOFT GMBH

ONLINE Dokumentations-Service:

8 Congressbände für Congresssteilnehmer



III
3 Symposium III-3 Donnerstag, 25.09.2003
**Voice Portale & Voice Commerce:
Neue Generation von Telefon-Mehrwertdiensten**

09.00 C331 **Nutzenpotenziale sprachgesteuerter Mehrwertdienste: Welche strategischen Möglichkeiten ergeben sich?**

- ◆ Einschätzung des Marktes sprachgesteuerter Mehrwertdienste
- ◆ Ermöglichung neuer Applikationen und Unterstützung existierender Geschäftsmodelle
- ◆ Potenziale am Beispiel von Contact Centern und Voice Portalen



Dr. Andreas Gentner, Partner, DELOITTE CONSULTING GMBH (Leitung)

09.45 C332 **Sprechen Sie Computer?**

- ◆ Kosteneinsparungen und Serviceverbesserungen durch Sprachportale
- ◆ Sprachportale auf dem Vormarsch, mehr Service für Ihre Kunden!

Christoph Pfeiffer, CEO, CLARITY AG



10.30 C333 **Voice & Wireless eBusiness: Teures Spielzeug oder produktives Werkzeug?**

- ◆ Status & Trends
- ◆ Herausforderungen an eine Voice/Mobile Infrastruktur & Lösungen
- ◆ Anwendungsszenarien für Mobile und Voice Lösungen

Wolfgang Karbstein, Sales Manager Voice Systems & PvC Data, IBM DEUTSCHLAND GMBH



11.15 C334 **Wirtschaftlicher Einsatz natürlichsprachlicher Dialogsysteme in der Unternehmenskommunikation**

- ◆ Kosten sparen durch die Automatisierung von Telefondienstleistungen am Beispiel von Callcenter-Agents
- ◆ Neue Telefondienste werden wirtschaftlich durch natürlichsprachliche Dialogsysteme

Ernst Maracke, Director Speech & Voice Solutions, EVODION IT GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

IV
3 Symposium IV-3 Donnerstag, 25.09.2003
Biometrie, Chipkarten & Sichere Transaktionen im Internet

13.30 C431 **Biometrie: Voraussetzung für angemessene Sicherheit**

- ◆ Erfahrungen aus bisherigen Projekten wie z. B. BioTruST Anwendungen, bei denen Biometrie besondere Vorteile bietet
- ◆ Ausblick auf zukünftige Entwicklungen

Henning Arendt, Dipl.-Ing., Projektleiter BioTruST, ARENDT BUSINESS CONSULTING (Leitung)



14.15 C432 **Biometrische Lösungen und Smart Cards als Ersatz für Passwort und Sichtausweis**

- ◆ Erhöhte Sicherheit beim Zugriff auf PCs und Portale sowie bei der Zutrittskontrolle
- ◆ Erhöhter Nutzen des Mitarbeiterausweises durch den Einsatz von Smart Chips

Andreas Scholz, Wireless eBusiness Solution Consultant, IBM DEUTSCHLAND GMBH

15.00 C433 **Sprach-Biometrie: Sicher, wirtschaftlich und bequem**

- ◆ Wann ist welches System wirtschaftlich einsetzbar?
- ◆ Wie kommt man zu effizienten Lösungen?

Dr. Andreas Wolf, Technischer Direktor, VOICE.TRUST AG

15.45 C434 **Verschlüsselte Signaturen für sichere Transaktionen im Internet**

- ◆ Neue Ansätze für Geschäftsmodelle zum Einsatz digitaler Signaturen
- ◆ Szenarien für den Einsatz in Wirtschaft und Verwaltung

Dr. Johannes Ueberberg, Abteilungsleiter, SRC SECURITY RESEARCH & CONSULTING GMBH

bis 18.00 **Happy Hours** in der ONLINE Expo

III
4 Symposium III-4 Freitag, 26.09.2003
Voice meets Internet, Multimedia & mCommerce

09.00 C341 **Bezahlen Sie mit Ihrer "guten" Stimme: Sprache als persönliches Medium für globale Transaktionen**

- ◆ Ist Sprache wirklich sicher und gesetzlich legalisiert?
- ◆ Sprache als Konvergenzbrücke zwischen Telefonie und Internet
- ◆ Globales Navigieren per Sprache in Netzen, Diensten, Medien und Content
- ◆ Für welche Services rechnet sich Sprache heute?

Christel Müller, Bereichsleiterin Advanced Voice Solutions, T-SYSTEMS NOVA GMBH (Leitung)



09.45 C342 **Multimodale Auskunftssysteme per GPRS/UMTS**

- ◆ Landesweite Telefonauskunft (118xy) per Sprachtechnologie: Stand und Perspektiven
- ◆ Beschreibung des Marktes und Case Study

Reimund Schmal, Dipl.-Phys., Regional Sales Director Speech Technologies, SCANSOFT GMBH

10.30 C343 **Sprache, das akustische Gesicht Ihres Voice Portals**

- ◆ Corporate Voice und Sprachsynthese: Technologietrends
- ◆ Businessmodels mit schnellem ROI am Beispiel: Automatic Selling im eCommerce

Uli Stempel, Vorstandsvorsitzender, ETEX-SPRACHSYNTHESE AG

11.15 C344 **Praxis-Einsatz von Voice Portalen bei führenden Unternehmen**

Technisch hoch entwickelte Voice Portal Lösungen, die Kunden am Telefon, Unternehmen und Verwaltungen sowie Carriern erhebliche Vorteile und Verbesserungen bringen: Verbesserte Serviceangebote und Reduzierung von Kosten

Jürgen Walther, Leiter Marketing, CREALOG GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

IV
4 Symposium IV-4 Freitag, 26.09.2003
ePayment, mPayment, EBPP ... Trends des Zahlungsverkehrs im eCommerce und mCommerce

13.30 C441 **Elektronische (Ab-)Rechnung: Vision, Trend oder Realität?**

- ◆ Vision: Vorhergesehene Marktentwicklung
- ◆ Trend: Der ePayment-Markt
- ◆ Realität: Modelle zur Online-Abrechnung; EBPP: Vergleich von Angeboten für den Verbraucher

Friedrich-Wilhelm Menge, Vice President, Billing Services / Individualmarkt, DEUTSCHE TELEKOM AG (Leitung)



14.15 C442 **Mobile Payment: Erfolgsfaktor für e- und mCommerce**

- ◆ Vodafone m-pay mobilisiert paid content
- ◆ Standardisierung des mobilen Bezahlers
- ◆ Erste Erfahrungen und die weitere Strategie aus der Sicht eines Netzbetreibers

Dr. Karsten Schulz, Produktmarketing Enabling Services, VODAFONE D2 GMBH

15.00 C443 **Globale mobile Zahlungsdienste: Vision und Realität**

- ◆ Konsortien, Standardisierung und Dienste
- ◆ SEMPOS: Ein sicheres Zahlungssystem
- ◆ Bericht aus dem EU-Förderprojekt

Stamatis Karnouskos, Dipl.-Ing., FRAUNHOFER FOKUS


15.45 C444 **Sicherheit im Electronic Payment: Mehr als nur Technik**

- ◆ Die Einführung von Verified by Visa in Deutschland und der EU
- ◆ Erstes System, das weltweit als Standard anerkannt
- ◆ Lernkurven, Konsequenzen, Aussichten

Manfred Müller, Senior Manager Neue Technologien, VISA INTERNATIONAL



V **1** Symposium V-1 Dienstag, 23.09.2003
eCommerce der neuen Generation: Kundenorientierte Optimierung der Internet-Präsenz

10.00 C511 **Personalisierung im Zeitalter des Ubiquitous Computing**
 ♦ Was leistet Personalisierung heute?
 ♦ Wie sollte echte Personalisierung sein?
 ♦ Was ist heute schon machbar?
Univ.-Prof.Dr. Bernhard Steffen, Dekan des Fachbereichs Informatik, UNIVERSITÄT DORTMUND (Leitung) 

10.45 C512 **Benutzerfreundlichkeit von Bestellprozessen im Web**
 ♦ Vermeidung von Abbrüchen, Steigerung des Umsatzes
 ♦ Wie User der Online-Einkauf leicht gemacht wird
 ♦ Anschauliche Erläuterung mit guten und schlechten Beispielen aus dem Netz
Tim Bosenick, Dipl.-Soz., Managing Director, SIRVALUSE CONSULTING GMBH

11.30 C513 **Webbasierter Kundenservice: Effizienzsteigerung durch Kosteneinsparung und Qualitätsverbesserung**
 ♦ Höhere Abschlussraten, mehr Servicequalität, zufriedene Kunden und Kosteneinsparung müssen nicht im Gegensatz stehen
 ♦ Webbasierter Kundenservice mit automatisiertem First-Level und menschlichen 2nd-Level Support
Andreas Nettesheim, Geschäftsleitung der NETEMPIRE AG


12.15 C514 **ROI goes Internet**
 ♦ Web Controlling zur Optimierung und Gestaltung von Internet-Präsenzen
 ♦ Web Scorecard, KPI und Metriken für das systematische Internet-Management
Prof.Dr. Peter Gentsch, Director Web Intelligence / eCRM, PEPPER TECHNOLOGIES AG

13.00 Mittagspause

ONLINE Dokumentations-Service:

8 Congressbände für Congressteilnehmer 

VI **1** Symposium VI-1 Dienstag, 23.09.2003
Servicebasierte Architekturen auf der Grundlage von Web-Services

14.30 C611 **Die Rolle von Web-Services im Middleware Spektrum**
 ♦ Web-Services vs. Web-basierte Systeme
 ♦ Web-Services und CORBA
 ♦ Web-Service Einsatzgebiete: Inter vs. Intra Enterprise
 ♦ Service-orientierte Architekturen
Univ.-Prof.Dr. Volker Turau, Lehrstuhl für Telematik, TECHNISCHE UNIVERSITÄT HAMBURG-HARBURG (Leitung) 

15.15 C612 **Servicebasierte Architekturen: Motivation, Konzeption und Umsetzung**
 ♦ Die Rückkehr prozessbasierter Ansätze
 ♦ Web-Services und Orchestrierung
 ♦ Realisierung: Entwicklungen des letzten Jahres anhand von Fallbeispielen
 ♦ Zukünftige Herausforderungen
Dr. Carsten Voigt, Director Technology, SAPIENT GMBH

16.00 C613 **Elektronische Geschäftsprozesse mit Web-Services**
 ♦ Geschäftsmäßige Möglichkeiten und technische Grundlagen der Web-Services für die elektronischen Geschäftsprozesse
 ♦ Beschreibung von Geschäftsprozessen, die mehrere Web-Services enthalten und den Austausch von Informationen intern und unter Partnern standardisieren
Jürgen Beck, Dipl.-Kfm., Leiter der Software-Entwicklung, LM IT SERVICES AG (Microsoft Certified Partner)

16.45 C614 **Von der Vision zur Realität: Bauplan der Zukunft**
 ♦ Komplettes Architekturkonzept (es wird sich alles ändern)
 ♦ Methoden, Tools, Standards, Frameworks
 ♦ Change-Strategien für Paradigmenwechsel
Thomas Groth, Chief Visioneer, SUN MICROSYSTEMS GMBH

V **2** Symposium V-2 Mittwoch, 24.09.2003
eSelling & eCRM: Optimierung der Vertriebsprozesse über das Internet

09.00 C521 **Nachhaltige Transformation statt vordergründiger Aktionismus: eSelling und eCRM als gezielte Chance nutzen**
 Von CAS zu CRM, von Online-Shops zu virtuellen Handelsräumen, von Chafforen zu intelligenten Kommunikationsforen... Die Nachfrage in Vertrieb und Marketing orientiert sich daran, wie unternehmerische Ziele bei der Transformation in die Internetwelt unterstützt bzw. ermöglicht werden.
Dr. Theodor Fink, Unternehmensberater, MANAGEMENT PARTNER GMBH (Leitung) 

09.35 C522 **Kundenkommunikation 2004: Umsatz- und Kostenpotentiale erschliessen mit crossmedialen Produkt- und Serviceportalen**
 ♦ Integriert, interaktiv, individuell: Trends und Beispiel-Szenarien für konkrete, ergebnisorientierte Lösungen
Arndt Rautenberg, Sprecher der Geschäftsführung, SAPIENT GMBH

10.15 **ITK-Plenum** → Seite 3

13.30 C523 **Auf dem Weg zum virtuellen Verkaufsgenie. Ein Beispiel für eine adaptive Website zur Verkaufunterstützung**
 Wie ein virtueller Verkäufer die Verkaufsanbahnung, die Kontaktintensivierung und den Verkauf selbst unterstützt, indem er typgerecht und kontextintensiv auf den Nutzer eingeht und gleichzeitig verschiedene Interaktionsstufen berücksichtigt (Projektbericht)
Susanne Köhler, Dipl.-Wi.Ing., Geschäftsführerin, MINDLAB GMBH

14.15 C524 **Die Webseite als Vertriebsinstrument. Verkaufsberatung ist der Schlüssel zu mehr Umsatz: Für Händler und Hersteller.**
 ♦ Methoden und Konzepte zur Vertriebs- und Verkaufunterstützung
 ♦ eCRM, eSelling, Konfiguration, personalisierte Kundenansprache, Multichannelintegration
Tim Stracke, Dipl.-Wi.Ing., Geschäftsführer, MENTASYS GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

KEYNOTE 

VI **2** Symposium VI-2 Mittwoch, 24.09.2003
Software Entwicklung mit Web-Services

15.00 C621 **Software Entwicklung mit Web-Services**
 ♦ Wofür braucht man Web-Services?
 ♦ Was können Web-Services wirklich?
 ♦ Design und Architektur Patterns für Web-Services
 ♦ Verfügbare Werkzeuge und Technologien
 ♦ Technologische Alternativen
Univ.-Prof.Dr.-Ing. Stefan Jähnichen, Institutsleiter des FRAUENHOFER FIRST, Leiter des Instituts für Softwaretechnik und Theoretische Informatik, TECHNISCHE UNIVERSITÄT BERLIN (Leitung) 

15.45 C622 **WebService-Entwicklung mit dem .NET Framework**
 ♦ Integration von Web-Services in das .NET-Komponentenmodell
 ♦ Überblick über Plattformen und Werkzeuge: Das .NET Framework ist ein komponentenbasiertes Programmiermodell, das auf verschiedenen Windows-Betriebssystemen einschl. PCs und Smartphones verfügbar ist
Holger Schwichtenberg, Dipl.-Wi.Informatiker, Leiter der Softwareentwicklung der IT-OBJECTS GMBH i.A. der MICROSOFT GMBH

16.30 C623 **Sinn und Unsinn von Web-Services**
 ♦ Der sinnvolle Einsatz von Web-Services
 ♦ Web-Services im Vergleich zu anderen Alternativen
Michael Wiedeking, Dipl.-Math., Geschäftsführer, MATHEMA SOFTWARE GMBH

17.15 C624 **Web Services kritisch betrachtet**
 ♦ Web-Services als Integrations-Standard
 ♦ Web-Services im Umfeld business-kritischer Transaktionen unter Security-Gesichtspunkten
 ♦ Web-Services als Mittler zwischen .NET und J2EE?
 ♦ Welche Alternativen existieren zu Web-Services?
 ♦ Chancen und Risiken von Web-Services im technischen Überblick
 ♦ Die Zukunft von Web-Services
Udo Apel, Technical Director, BORLAND GMBH

V Symposium V-3 Donnerstag, 25.09.2003
3 **mCommerce, mBusiness, mobile Internet ... die 2. Internet-Revolution**

09.00 C531 **Vom "Fixed Internet" zum "Mobile Internet": Wege zum Mobile Business**
Deterministische Erfolgsfaktoren des Mobile Business unter Berücksichtigung des Wechselspiels zwischen Technologien und eigentlichem Marktbedarf
Prof.Dr.-Ing. Evren Eren, Professor für Multimedia, FACHHOCHSCHULE DORTMUND (Leitung)



09.45 C532 **Warum mobile Projekte (nicht) scheitern**
♦ Vom Projekt- zum System-Management bei der Einführung von Handhelds in Unternehmen
♦ Erfahrungen aus vielen Projekten
♦ Hersteller auf dem mobilen Markt (Marktüberblick)
Christoph Jung, Sales Manager Central Europe, XCELLENT GMBH

10.30 C533 **Multi-Channel- und RealTime-Enterprise Publishing**
♦ Multi Channel News und Mobile Digital Downloads
♦ Unternehmensportale und Issuesmanagement
Gerd Kamp, Senior Manager CrossMedia Services, ARVATO SYSTEMS GMBH

11.15 C534 **Mobilisieren Sie Ihren Außendienst**
Mobile IT Services für den Außendienst in 14 europäischen Ländern
Enrico Abate-Daga, Dipl.-Math., Leiter Mobile IT Services, BECK ET AL. SERVICES GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

KEYNOTE
Keynote Speakers
siehe Highlights Seite 2

V Symposium V-4 Freitag, 26.09.2003
4 **mCommerce & mBusiness vor dem Durchbruch in Deutschland und Europa**

09.00 C541 **mCommerce & mBusiness -in Deutschland und Europa**
♦ Ausgewählte Beispiele
♦ Entwicklungs- und Anwendungspotenziale
Prof.Dr. Hans Ludwig Stahl, Mitglied des wissenschaftlichen Beratergremiums der TTI TECTRAN GMBH (Leitung)



09.45 C542 **Erweiterung der Wertschöpfungskette durch Unterstützung von mobilen Endgeräten**
♦ Welche Vorteile bringt der Einsatz von online angebotenen mobilen Endgeräten für die Geschäftsprozesse eines Unternehmens?
♦ BlackBerry – Anbindung von mobilen Mitarbeitern an die bestehenden Unternehmensapplikationen
Jörg Rau, Dipl.-Ing., Leiter IT-Beratung, SMART E*LLIANCE GMBH

10.30 C543 **Realtime Transaction: Mobiler Zugriff auf das SAP-System**
♦ Wann wird mobiles Arbeiten zum Alltag?
♦ Praxisbericht über das "Mobile Service-Management" von ca. 2 000 Technikern bei der DB Telematik GmbH
Dr. Peter Leipe, Bereichsleiter Planung und Steuerung Operations, DB TELEMATIK GMBH

11.15 C544 **Mobilität in der Praxis: Steigerung der Produktivität in Unternehmen**
♦ Wireless Fieldservice
♦ Wireless Office / PIM
♦ Wireless Clinic
Martin Mayer, Program Manager Wireless Computing, HEWLETT PACKARD GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

ONLINE Congress-Service

Konferenz-Getränke kostenfrei



VI Symposium VI-3 Donnerstag, 25.09.2003
3 **Semantische Web-Services, Webontologien und Webagenten**

13.30 C631 **Eröffnungsreferat**
Univ.-Prof.Dr.h.c.mult. Wolfgang Wahlster, Vorsitzender der Geschäftsführung, DEUTSCHES FORSCHUNGSZENTRUM FÜR KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (Leitung)



14.15 C632 **Ontologies @ Work: Ontologien als Backbone für Wissensmanagement und Informationsintegration**
Beschleunigung von Entwicklungsprozessen beim Automobilhersteller Audi durch Ontologien
Prof.Dr. Jürgen Angele, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, ONTOPRISE GMBH

15.00 C633 **Weniger ist mehr: Einsatzmöglichkeiten schlanker Agenten**
♦ Wo sind Alternativen zu natürlichsprachlichen Dialogsystemen mit aufwändigen Serverapplikationen sinnvoll und einsetzbar?
♦ Technische und praktische Merkmale schlanker Agententechnologie im Kundensupport
Daniel Springwald, Inhaber der SPRINGWALD SOFTWARE

15.45 C634 **Virtuelle Berater im Internet: Neue Erkenntnisse aus der Praxis**
♦ Zufriedene Kunden, mehr Umsatz bei gleichzeitiger Kostenreduktion muss kein Widerspruch sein
♦ Wie die Kombination aus automatisiertem und menschlichem Service Kunden im Internet begeistert
Christian Ecks, Dipl.-Kfm., Sales Director, KIWILOGIC.COM AG

VI Symposium VI-4 Freitag, 26.09.2003
4 **Web-Services: Neue Strategien und Techniken für EAI?**

13.30 C641 **EAI heißt insbesondere Integration: Schwierige Probleme und die Rolle technischer Hilfsmittel**
♦ Integration auf Prozess- und Produktebene
♦ Übergreifende Entwicklungsprozesse versus betriebswirtschaftlicher
♦ Zusammenarbeit
♦ Erfahrungsberichte aus neuen Projekten
Univ.-Prof.Dr.-Ing. Manfred Nagl, Lehrstuhl für Informatik, RHEINISCH-WESTFÄLISCHE TECHNISCHE HOCHSCHULE AACHEN (Leitung)



14.15 C642 **Information Liquidity: Steigerung des Geschäftswertes anhand existierender Daten**
♦ Daten, die jederzeit, überall und im richtigen Format vorliegen, erlauben strategische Entscheidungen mit deutlich reduziertem Risiko zu treffen
♦ Reduzieren Sie die Total Cost of Ownership (TCO) Ihrer Datenhaltung indem Daten einfach und sicher über verschiedenste Applikationen, Systeme und Abteilungen zur Verfügung stehen
Theo Ruland, Geschäftsführer, SYBASE GMBH

KEYNOTE

15.00 C643 **Was kommt nach Windows? Web Services mit .NET Framework!**
♦ .NET: Konzept und Strategie für eine neue Generation von Software
♦ Innovative und sichere Technologie für XML Web Services
♦ Computing Plattform für effiziente Entwicklung von Anwendungen in verteilten und vernetzten Umgebungen und Integration vorhandener Lösungen
Hannes Preishuber, CEO & Director Software der PPEDEV AG i.A. der MICROSOFT GMBH

15.45 C644 **Wie startet man ein EAI-Projekt?**
♦ Welche Voraussetzungen müssen wann erfüllt sein?
♦ Wie kann die Erstfinanzierung erfolgen?
♦ Welche Schritte sind erforderlich bis zur erfolgreichen Erstimplementierung?
Dr. Harald Meyer, Solutions Architect, CAMBRIDGE TECHNOLOGY PARTNERS DEUTSCHLAND GMBH



VII Symposium VII-1 Dienstag, 23.09.2003**1** **Enterprise Portale: Kritischer Wettbewerbsfaktor für Unternehmen**10.00
C711**Erfolgreiche Unternehmen brauchen smarte Enterprise Portale**

- ◆ Anforderungen und Erwartungen
- ◆ Return-on-Investment
- ◆ Schlüsselkomponenten für erfolgreiche Enterprise Portale
- ◆ Best Practice für die Einführung
- ◆ Praxisbeispiele für lohnende und erfolgreiche Portal-Funktionalitäten



Dr. Oswald Zimmer, Unternehmensberater, IT & MANAGEMENT CONSULTING (Leitung)

10.45
C712**Building the new siemens.com**

- ◆ Das Leitsystem für den diversifizierten Konzern
- ◆ Portalstrategie und Portalmanagement
- ◆ Markenentwicklung im Spannungsfeld der Zielgruppenorientierung
- ◆ Strategie zum "Buy-In" aller Stakeholder

Ralf Heller, Dipl.-Inform., Vorstand der VIRTUAL IDENTITY AG

11.30
C713**Effizienzsteuerung großer Portale**

- ◆ 90 % der Portalinformationen werden nicht genutzt, damit sind Umsatzausfälle von bis zu 50 % verbunden
- ◆ Nur wer den Feed Back Modus beherrscht, wird sein Geschäft erfolgreich betreiben
- ◆ Business Performance Management

Dr. Bernhard Biedermann, Vorstandsvorsitzender, TUREIS AG

12.15
C714**Enterprise Portale: Von den spezifischen Anforderungen über die Portalserver-Auswahl zu einem erfolgreichen Portalprojekt**

- ◆ Vergleich der Lösungspakete von BEA, IBM, Microsoft, Oracle, SAP und Sun
- ◆ Einsparpotenziale können durch eine optimierte Portalauswahl ausgeschöpft werden

Oliver Wucher, Dipl.-Inf., Leading Consultant, CSC PLOENZKE AG

13.00

Mittagspause

VIII Symposium VIII-1 Dienstag, 23.09.2003**1** **Collaborative Business: Durch Prozess-Tuning und neue Strategien Potenziale ausschöpfen**14.30
C811**Gestaltung prozessorientierter Netzwerk-Organisationen**

- ◆ Collaborative Business als neues Organisationskonzept
- ◆ Kooperative Prozess-Cluster und Vernetzung mit Partnern
- ◆ Kundenprozesse, Innovationsprozesse, Supply Chain-Prozesse, Shared Service-Prozesse
- ◆ Wertsteigerung durch ein Process Performance Management
- ◆ Wandel zur Netzwerkfähigkeit



Prof. Dr. Hans-Gerd Servatius, Vorstand, HORVATH AG (Leitung)

15.15
C812**Von isolierten Geschäftsaktionen zu Collaborative Commerce**

- ◆ Neue Business Modelle, die mit modernster IT-Technologie virtuelle Netzwerke zwischen Unternehmen, Kunden und Geschäftspartnern knüpfen, ermöglichen dynamische und effizientere Formen der Zusammenarbeit
- ◆ Collaborative Commerce ist die neue Strategie im B2B-Bereich

Dr.-Ing. Rolf Reinema, Bereichsleitung Co-Operative Rooms, FRAUNHOFER SIT

16.00
C813**Collaborative Engineering mit durchgängigem Produktdatenmanagement**

- ◆ Durchgängiges Produktdatenmanagement (PDM) als Basis zur erfolgreichen Produkt- und Prozessintegration
- ◆ PDM ermöglicht effiziente Teamarbeit

Steven Vettermann, Dipl.-Ing., TECHNISCHE UNIVERSITÄT DARMSTADT

16.45
C814**Kollaborative Ansätze im Multi-Projekt-Management**

- ◆ Überblick bewahren durch Projekt-Cockpit und flexibles Prozess-Management
- ◆ Fehler vermeiden und Kosten sparen durch optimiertes Projekt-Controlling

Dr. Ludwig Zink, Geschäftsführung, HOLLOMEY CONSULTANTS GMBH

17.30
C815**ERP-Strategien im Collaborative Business**

- ◆ ERP in der Sackgasse?
- ◆ Anforderungen des Collaborative Business an Prozesse und IT

Michael Wettko, Managing Consultant, DETECON INTERNATIONAL GMBH

VII Symposium VII-2 Mittwoch, 24.09.2003**2** **Business-to-Employee (B2E): Organisatorische Evolution durch Mitarbeiterportale**09.00
C721**Einsatzstrategien von Mitarbeiterportalen: Grunderkenntnisse und Folgerungen**

- ◆ Vergleichende Betrachtung gegenwärtiger Business-Anwendungen
- ◆ Schwerpunktfunktionalitäten
- ◆ Kritische Erfolgsfaktoren
- ◆ Operativer und strategischer Nutzen

Dr. rer. pol. Stefan Sorg, Geschäftsführer der IOT DR. SORG UNTERNEHMENSBERATUNG (Leitung)

09.35
C722**Effizienzsteigerung im Unternehmen: LOGA^{erm} das Mitarbeiter- und Führungskräfteportal**

- ◆ Höhere Eigenverantwortung – "Mitarbeitermotivation"
- ◆ Konzentration auf wertsteigernde Fähigkeiten der Mitarbeiter
- ◆ Hoher Datenschutz und Effizienz durch rollenspezifische Sichten auf Informationen
- ◆ Technische Integrationsmöglichkeiten
- ◆ Standardisierung

Bernd Manke, Geschäftsstellenleiter Hamburg, P&I PERSONAL & INFORMATIK AG

10.15

ITK-Plenum

→ Seite 3

12.00

Mittagspause – Meesebesuch

13.30
C723**Von der Informationsplattform zum Arbeitsinstrument: Mitarbeiterportal bei der coop Schweiz**

- ◆ Herausforderung für die Organisation: Wandel der Unternehmenskultur
- ◆ Erfolgsfaktoren für die Einführung von Mitarbeiterportalen
- ◆ Case Study: Das neue coop Mitarbeiterportal

Dirk Agelek, Dipl.-Betriebsw., Senior Consultant, VIRTUAL IDENTITY AG

14.15
C724**Das Mitarbeiterportal als wertschöpfende Komponente von Knowledge Management**

- ◆ Die verschiedenen Komponenten eines Mitarbeiterportals
- ◆ Welchen ROI hat ein Mitarbeiterportal?

Frank Hemmers, Dipl.-Wi.Ing., Chief Knowledge Officer, PLAUT CONSULTING GMBH

VIII Symposium VIII-2 Mittwoch, 24.09.2003**2** **B2B-Marktplätze, eProcurement & Supplier Relationship Management: Potenziale neuer Strategien**15.00
C821**Beschaffung heute und morgen: Wieviel "Elektronik" ist sinnvoll?**

- ◆ eProcurement: Enttäuschte Erwartungen – Vertane Chancen?
- ◆ Was machen die besten Unternehmen?
- ◆ Pragmatische Wege zum Erfolg

Manuel Backhaus, Vice President Global Operations Practice, A.T.KEARNEY GMBH (Leitung)

15.45
C822**Supplier Relationship Management (SRM): Marktüberblick SRM-Systeme**

- ◆ Überblick über Strategie, Funktionalität und Positionierung der wesentlichen Anbieter von SRM-Softwaresystemen
- ◆ Mögliche Auswahlkriterien und Ablauf eines Auswahlprozesses

Roger Michel, Dipl.-Ing. Senior Consultant SCM, ENTERO AG

16.30
C823**Elektronische Beschaffung und Märkte: Erfolgsfaktoren und Hindernisse**

- ◆ Beschaffungsrelevante Anwendungen, Prozesse und Technologien für den Mittelstand im elektronischen Geschäftsverkehr
- ◆ Chancen und Potenziale auf elektronischen Märkten,

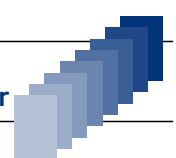
Holger Schneider, Dipl.-Ök., Projektleiter EC-Ruhr, FTK FORSCHUNGSINSTITUT FÜR TELEKOMMUNIKATION

17.15
C824**Katalogmanagement: Kritischer Erfolgsfaktor bei eCommerce- und eProcurement-Projekten**

- ◆ Erzeugung, Verwaltung und Pflege von elektronischen Katalogen
- ◆ Herausforderungen und Chancen: Ein Praxisbeispiel

Volker Wichert, Senior Consultant, SMART E*LLIANCE GMBH

ONLINE Dokumentations-Service:

8 Congressbände für Congressteilnehmer

VII 3 Symposium VII-3 Donnerstag, 25.09.2003
Knowledge Management (KM): Strategien und praktische Umsetzung

09.00 C731 **Chancen und Risiken bei der Einführung von Knowledge Management**

- ◆ Knowledge Management, ein erklärungsbedürftiges Produkt
- ◆ Knowledge Management und sein Bezug zu Geschäftsprozessen
- ◆ Knowledge Management und die Schwierigkeit des Nutznachweises
- ◆ Aktivierung der Mitarbeiter, das Killerkriterium für erfolgreiches Knowledge Management



Prof. Dr. Matthias Fank, Professor für Informationsmanagement, FACHHOCHSCHULE KÖLN (Leitung)

09.45 C732 **Wissenskultur: Schlüssel für erfolgreiches Wissensmanagement Wissenskultur: Was ist das?**

- ◆ Vorgehensweise zur Veränderung einer bestehenden Unternehmenskultur
- ◆ Wissenskultur erfolgreich gestalten

Joachim G. Zobel, Dipl.-Kfm., Knowledge Officer, PWC DEUTSCHE REVISION AG

10.30 C733 **"Was nutzt der Tiger im Tank, wenn ein Esel am Steuer sitzt?"**

- ◆ Erfolgreiche Informations- und Lernsysteme sind das Ergebnis weitsichtig geplanter und zielsicher gesteuerter Veränderungsprozesse
- ◆ Die Intelligenz hinter der Präsentationsoberfläche entscheidet über Erfolg und Misserfolg wissensbasierter Organisationen

Prof. Dr. Andre Reuter, Geschäftsführender Gesellschafter, EUPRONET GMBH

11.15 C734 **Lernplattformen für integriertes Knowledge Management**

- ◆ Marktübersicht und Anwendungsszenarien
- ◆ Auswahl der richtigen Lernplattform
- ◆ Checkliste für die effiziente Auswahl

Beate Bruns, M.A., Geschäftsleitung, TIME4YOU GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

VII 4 Symposium VII-4 Freitag, 26.09.2003
Knowledge Management (KM): Neue Methoden und Technologien zur umfassenden Wissensnutzung

09.00 C741 **Customer Knowledge Management**

- ◆ Integration von Customer Relationship Management und Knowledge Management
- ◆ Konzepte und Technologien

Prof. Dr. Manfred Seifert, Professor für Wirtschaftsinformatik, FACHHOCHSCHULE KARLSRUHE (Leitung)



09.45 C742 **Wissensmanagement der zweiten Generation: Wissen wird in Geschäftsprozesse integriert und tatsächlich nutzbar gemacht.**

Die Integration von Daten, Information und Wissen in Geschäftsprozesse verspricht einen quantitativen Nutzen. Nur durch die prozessorientierte Verknüpfung lassen sich Engpässe schliessen und damit ein geringerer Time-to-Market sowie eine effizientere Kundenbindung realisieren

Sven Kolb, Senior Consultant, USU AG

10.30 C743 **Inside your Intranet**

- ◆ Eine Bewertung der Effizienz von Informationssystemen für das Wissensmanagement
- ◆ Bericht über ein Projekt, in dem Kennzahlen über die Nutzung eines Intranets mit Hilfe von WebMining Technologien generiert werden

Michael Krieger, Dipl.-Inform., Geschäftsführer, MINDLAB GMBH

11.15 C744 **On Demand Workplace: Mehr Produktivität am elektronischen Arbeitsplatz**

- ◆ Neue Informationstechnologie als Baustein eines umfassenden Wissensmanagements
- ◆ Lösungsansätze und Einsparpotenziale

Dr. Peter Schütt, Leader KM EMEA Central, IBM DEUTSCHLAND GMBH

12.00 Mittagspause – Messebesuch

ONLINE Congress-Service

Konferenz-Getränke kostenfrei



VIII 3 Symposium VIII-3 Donnerstag, 25.09.2003
eBusiness: Best Practices & Entwicklungstrends

13.30 C831 **Manufacturing Portal: Integrationsplattform für die Fertigungsindustrie**

- ◆ eBusiness Lösungen zur Optimierung der Unternehmensprozesse
- ◆ Elektronische Verzahnung der Wertschöpfungsketten über die Unternehmensgrenzen hinweg (Zulieferintegration)



Dr.-Ing. Dietmar R. Fischer, Geschäftsführer, AGILEVIA GMBH (Leitung)

14.15 C832 **eBusiness: Integration der Prozesse im Kunden-Lieferantenwerk**

- ◆ State of the Art im eBusiness
- ◆ Szenarien, Erfahrungsberichte, Visionen
- ◆ Die Integration von Prozessen auf der Kunden- sowie Lieferantenseite ist eine der wichtigsten Maßnahmen im IT- und Logistikumfeld, um die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu steigern

Roland Aechtner, Dipl.-Ing., Leiter Projekt eBusiness Europe, SIEMENS AG

15.00 C833 **Standards im eBusiness: Warum, wofür und welche gibt es?**

- ◆ Praxisbeispiele für Einführung und Umsetzung des Produktklassifikationsstandards eCI@ss
- ◆ Bericht aus dem Förderprojekt PROZEUS

Thomas Einsporn, Dipl.-Ing., Projektleiter PROZEUS, INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN CONSULT GMBH

15.45 C834 **Moderne Web-Technologien zur Unterstützung von Multi-Projekt-Management**

- ◆ XML als Drehscheibe für den Austausch von Schlüssel-Informationen zwischen Enterprise-Systemen
- ◆ Durch optimierte Web-Technologien Potenziale bestehender Systeme erhöhen

Dr. Florian Hollomey, Geschäftsführung, HOLLOMEY CONSULTANTS GMBH

bis 18.00 **Happy Hours** in der ONLINE Expo

VIII 4 Symposium VIII-4 Freitag, 26.09.2003
Knowledge Management in deutschen Unternehmen

13.30 C841 **B&E or not to be! Wissen als kritischer Erfolgsfaktor im globalen Wettbewerb**

- ◆ Organizational IQ als Basis für die Entwicklung einer lernenden Organisation
- ◆ Verbesserung von Wissensleistung und Verteilungsprozessen mittels neuer Technologien
- ◆ Integration von IT-Strukturen mit Organisation und Mitarbeiter in einem ganzheitlichen Ansatz



Prof. Nicole Graf, Vice President, SYNESIS EUROPE (Leitung)

14.15 C842 **ThyssenKrupp base: Ein Baustein der Wissensmanagement-Strategie des ThyssenKrupp Konzerns**

- ◆ Höhere Transparenz bei der Darstellung des Konzerns und Optimierung der zugrunde liegenden Geschäftsprozesse
- ◆ Informationsbereitstellung über inhaltliche Zusammenhänge auf Basis eines intelligenten Wissensnetzwerks

Torsten Mühlhoff, Dipl.-Math., Zentralbereich Informationsmanagement, THYSSENKRUPP AG

15.00 C843 **Markt, Wissen und Menschen: Aspekte des Wissensmanagement der Commerzbank**

- ◆ Wissens(miss)management
- ◆ Pretty Good Practice
- ◆ Der Schalter im Kopf: Wissenskultur
- ◆ Messen des Nichtmessbaren

Günther M. Szogs, Direktor Skill Resources, COMMERZBANK AG

15.45 C844 **Wissen steigert die Unternehmensleistung**

- ◆ Wissen professionell und praktisch handhaben
- ◆ Konzept für wissensorientierte Unternehmensführung
- ◆ Professionelle praktische Umsetzung

Uwe Schmidt, Dipl.-Betriebsw., Leiter Wissensmanagement, STN ATLAS ELEKTRONIK GMBH



Aussteller ONLINE 2003

ACC-EC (AACHENER COMPETENCE CENTER - ELECTRONIC COMMERCE)
ALCATEL INTERNETWORKING
DEUTSCHLAND GMBH
ARVATO SYSTEMS GMBH / BERTELSMANN
CAMBRIDGE TECHNOLOGY PARTNERS GMBH
CARL HANSER VERLAG
CEYONIQ TECHNOLOGY GMBH
CLARITY AG
COMPUTER-ZEITUNG
CP CORPORATE PLANNING AG
DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
ECC-HANDEL
ECO ELECTRONIC COMMERCE FORUM E.V.
E-COMMERCE MAGAZIN
EC-RUHR (ELECTRONIC COMMERCE-KOMPETENZZENTRUM RUHR)
EMPAT GMBH
GETRONICS (DEUTSCHLAND) GMBH
G+F VERLAGS- UND BERATUNGS-GMBH
HANDWERKSKAMMER DÜSSELDORF
HANDWERK 21
HANDWERKER ONLINE
HOLLOMEY CONSULTANTS GMBH
HOTEL RESERVATION SERVICE GMBH
IBM DEUTSCHLAND GMBH
INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER BONN/RHEIN-SIEG
INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZU DÜSSELDORF
IN-TELEGENCE MOBILE SERVICE GMBH
INFOR BUSINESS SOLUTIONS AG
IS REPORT
INVEST NORTHERN IRELAND
IT FOKUS
IT INDUSTRIELLE INFORMATIONSTECHNIK
IT VERLAG FÜR
INFORMATIONSTECHNIK GMBH
ITZ INFORMATIONSTECHNOLOGIE GMBH
IWT MAGAZIN VERLAGS-GMBH
KOMPEC (KOMPETENZZENTRUM ELECTRONIC COMMERCE BONN/RHEIN-SIEG)
KONRADIN VERLAG
ROBERT KOHLHAMMER GMBH
LOGAN ORVISS INTERNATIONAL
DEUTSCHLAND GMBH
MARKETING SOCIETY DEUTSCHLAND (MSD)
MAX SCHIMMEL VERLAG GMBH & CO. KG
ME FOR YOU BUSINESS SOLUTIONS GMBH & CO. KG
MICROSOFT GMBH
MINDLAB GMBH
MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT DES LANDES NRW
MOBIDATA GMBH
NET ZEITSCHRIFT FÜR KOMMUNIKATIONS-MANAGEMENT
NOMINA GMBH INFORMATIONS- UND MARKETING-SERVICES
NTZ INNOVATIONEN DER KOMMUNIKATIONSTECHNIK
OXYGON VERLAG GMBH
P&I PERSONAL & INFORMATIK AG
PEPPERCON AG
PROFIRMA (BUSINESS MAGAZIN FÜR UNTERNEHMER)
QSC AG
SA SERVICE ALLIANCE GMBH & CO. KG
SAPIENT GMBH
SMART E'LLIANCE GMBH
STEEB ANWENDUNGSSYSTEME GMBH
STEP AHEAD AG
SYBASE GMBH
USU AG
VDE VERLAG GMBH
VENTELO GMBH
VERLAGSANSTALT HANDWERK GMBH
VIRTUAL IDENTITY AG
VODAFONE D2 GMBH
WEB KOLLEG NRW
WLAN REPORT
XTEND NEW MEDIA GMBH
Stand: 15. Juli 2003
Weitere Anmeldungen liegen vor

IX Reihe IX-2 **Mittwoch, 24.09.2003**
2 **Voice Portale, IP-Telefonie & Remote Access**

Mittelstand & Mobilität Wachstumspotenziale erschließen

10.15 **ITK-Plenum → Seite 3**
Voice Portale & Voice Commerce

13.00 **Voice Portale: Einsatzmöglichkeiten, Architekturen, Return on Investment**
W922 **Wolfgang Karbstein**, Sales Manager Voice Systems, Mobile Computing & Industrial Solutions, IBM DEUTSCHLAND GMBH

13.30 **Wettbewerbsvorteile durch Self-Service und natürlichsprachliche Voice Portale**
W923 Self-Service- und Anruferqualifizierungslösungen für Ihr Unternehmen
Arne Könnicker, Professional Service, CLARITY AG

IP-Telefonie / ITK-Services

14.30 **Sanfte Migration einer TK-Anlage zu IP-Telefonie: Erfahrungsbericht einer vollständigen Ablösung TDM-basierter Technik**
W925 Viele Anwender möchten die Vorteile von IP-Telefonie nutzen. Dieser Praxisbericht zeigt, wie eine bestehende Telefonanlage nahtlos mit einer vollkommen neuen Plattform abgelöst werden kann
Hartmut Leyendecker, Senior Consultant, GETRONICS DEUTSCHLAND GMBH

15.00 **Effizientes Kundenmanagement durch SAP-i Multi-Channel Integration**
W926 Added Value vorkonfigurierter SAP-CTI Szenarien
Michael Kraus, Dipl.Oec., Senior Manager SAP CRM, ARVATO SYSTEMS GMBH

IP VPN / Remote Access

16.00 **Systemadministration zum Nulltarif?**
W928 Kann man mit Remote Management Technologien wirklich so enorm Kosten sparen?
Dr. Christian Pätz, Vorstand, PEPPERCON AG

16.30 **Ein Virtual Private Network nach Maß. Professionelle "Private IP-VPN Lösungen" von QSC**
W929 Kostenoptimierte Organisationsformen mit Hilfe von netzbasierten Vernetzungslösungen
Thomas Strehl, Dipl.-Kfm., Produktmanagement, QSC AG

bis 18.00 **Happy Hours**
in der ONLINE Expo

Weitere Workshops in Vorbereitung
Aktuelles Programm in den Besucher-Gutscheinen, im Messekatalog und vorab im Internet

IX Reihe IX-4 **Freitag, 26.09.2003**
4 **Projektmanagement Professionell. Web-Services & EAI**

Projektmanagement

10.00 **mySoIS – Multi-Projekt-Management im Produkt-Entstehungs-Prozess**
W941 Übersicht bewahren, Engpässe und Probleme frühzeitig erkennen
Dr. Ludwig Zink, Geschäftsführer, HOLLOMEY CONSULTANTS GMBH

10.30 **Making technology matter: Effiziente Technologieimplementierung on-time / on-budget**
W942 Strategien und Beispiele für die erfolgreiche Umsetzung komplexer IT-Projekte in der Praxis
Arndt Rautenberg, Geschäftsführer, SAPIENT GMBH

Web-Services & EAI

11.00 **Web-Services entwickeln mit dem Microsoft .NET Framework und Visual Studio .NET 2003**
W943 Dieser Workshop gibt einen Überblick über die aktuellen Produkte zur Entwicklung und Nutzung von Web-Services aus dem Hause Microsoft. Dabei wird auch die Entwicklung eines datenbasierten Web-Service mit Visual Studio .NET und die Verwendung durch Web-Service-Clients praktisch demonstriert.
Holger Schwichtenberg, Freier Softwareentwickler, MICROSOFT GMBH

IX Reihe IX-3 **Donnerstag, 25.09.2003**
3 **Wissensmanagement, Unternehmensportale & EAI**

Enterprise Application Integration (EAI)

10.00 **Direkte Umsetzung von Geschäftslogik-Modellen in ausführbare Anwendungen mit dem Integration Orchestrator**
W931 Integration von Webservices, Datenbanken und Messagingsystemen in einer einheitlichen Oberfläche
Volker Saggau, Produktmarketing, SYBASE GMBH

Wissensmanagement

10.30 **Wissensmanagement aus der Praxis. Unterstützung eines Fusionsprozesses**
W932 Darstellung am Beispiel der Fiducia AG Karlsruhe, Europas größtem Rechenzentrum für genossenschaftliche Banken
Sven Kolb, Senior Consultant, USU AG

CRM und Enterprise Content: Kundenwissen als strategisches Asset

11.00 **Im Fokus dieses Vortrags stehen die Business-Vorteile eines kundenorientierten Wissensmanagements**
W933 **Dr. Hassan Aftabruyan**, Engagement Partner, CAMBRIDGE TECHNOLOGY PARTNERS DEUTSCHLAND GMBH

Unternehmensportale & erfolgreiche Internetauftritte

14.30 **Enterprise Informationsportale: Mit der richtigen Strategie zum Erfolg**
W935 **Georg Goeres**, Dipl.-Volksw., Business Consulting, VIRTUAL IDENTITY

15.00 **Produktivitätssteigerung mit rollenbasierten und vordefinierten Inhalten**
W936 Portlets Suiten und Portlets, Sybase Dashboards, Anwendungsbeispiele
Sascha Gartenbach, Business Consultant, SYBASE GMBH

15.30 **Employee Relationship Management**
W937 Interaktiver Meinungs- und Erfahrungsaustausch zum Thema:
♦ Motivation von Mitarbeitern und langfristige Bindung an das Unternehmen
♦ Das Mitarbeiter- und Führungskräfteportal – ein Beispiel aus der Praxis
Lothar Dreier, Dipl.-Kfm., Geschäftsstellenleiter Handel, P&I PERSONAL & INFORMATIK AG

16.00 **ITZ-Portal-Lösungen: Publizieren, Administrieren und Recherchieren von dokumentenbasierten Informationen**
W938 **Claudia Lebeda**, IT-Solution-Consultant, ITZ INFORMATIONSTECHNOLOGIE GMBH

16.30 **WebMining als Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Internet Marketing**
W939 Oder: Wie lässt sich der ROI eines Internetauftritts messen?
Michael Krieger, Dipl.-Inform., Geschäftsführer, MINDLAB GMBH

bis 18.00 **Happy Hours**
in der ONLINE Expo

ITK-Workshops – Innovationen pur! Demo & Consulting auf den Ausstellungsständen

11.30 **Effektives und effizientes Supply Chain Management durch flexiblere Web-Services und EAI**
W944 Vorhandene EAI-Plattformen um Web-Services erweitern, um Kunden- u. Lieferantenanbindungen zu intensivieren
Jürgen Boiselle, Business Consultant, SYBASE GMBH

12.00 **Integration bestehender Systeme durch Web-Services**
W945 Geschäftsmäßige Möglichkeiten und technische Grundlagen der Web-Services für die Integration bestehender Systeme
Jürgen Beck, Dipl.-Kfm., Leiter der Software-Entwicklung, LM IT SERVICES (Microsoft Certified Partner) i.A. der MICROSOFT GMBH

bis 17.00 **Besuch der KMU-Foren und ONLINE Expo**

Plenum

Plenum **Mittwoch, 24.09.2003**
Mittelstand & Mobilität → Seite 3
Wachstumspotenziale erschließen

10.15 **Führende Persönlichkeiten der ITK-Branche nehmen Stellung**
 Kostenfreier Zutritt für alle Messebesucher

X
2 **KMU-Forum X-2** **Mittwoch, 24.09.2003**
Software-Lösungen, Business Intelligence, Standardsoftware / ERP-Lösungen

Management-Informationssysteme

13.00 **Die integrierte Unternehmensplanung: Ein wichtiger Schritt für ein besseres Rating nach Basel II**
 K1022 **Markus Ribbehege**, Dipl.-Betriebsw., Sales Consultant, CP CORPORATE PLANNING AG

Business Intelligence

13.30 **Unternehmens-Cockpit: Effiziente Unternehmenssteuerung**
 K1023 **Christoph Erfurt**, Geschäftsführer, ME FOR YOU BUSINESS SOLUTIONS

Enterprise Resource Planning (ERP)

14.30 **SAP Business One: Die Standardsoftware für kleine und mittlere Unternehmen**
 K1025 Einfach stark, leistungsfähig und doch leicht zu bedienen
Rüdiger Bauer, Vertrieb, STEEB ANWENDUNGSSYSTEME GMBH

15.00 **infor.com, die integrierte Gesamtlösung für den Mittelstand**
 K1026 Fertigungs- und Unternehmenssteuerung heute
Andre Stachowski, Vertrieb/Sales, INFOR BUSINESS SOLUTIONS AG

15.30 **Abwarten - oder investieren?**
 K1027 Amortisation von ERP Investitionen am Beispiel der Steps Business Solution
Christian Dittrich, Leiter Vertrieb, STEP AHEAD AG

bis **Happy Hours**
 18.00 in der ONLINE Expo

Happy Hours

Mittwoch, 24.09.03 & Donnerstag, 25.09.03, 17-18 h
 Zum Ausklang des Congress- und Messtages laden Referenten und Aussteller zu einem Umtrunk auf den Ständen der Business Shows ein.
 Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Eindrücke aus den Vorträgen zu diskutieren und Ihre Kontakte zu verbessern in einer angenehmen und entspannten Atmosphäre.



X
4 **KMU-Forum X-4** **Freitag, 26.09.2003**
mCommerce & mBusiness, CRM-Lösungen

mCommerce & mBusiness

10.00 **Mobile Lösung mit Mehrwert: moSALE Auftragsfassung & Verkaufunterstützung**
 K1041 Wie der Außendienst mit einer Pocket PC basierten Lösung Zeit und Geld spart
Axel Ritter, Dipi.-Betriebsw., Geschäftsführer, EMPAT GMBH

10.30 **Mobile Lösungen mit der Vodafone Mobile Connect Card**
 K1042 VODAFONE D2 GMBH

11.00 **Mobile Business ist Realität! Erfolgreiche Einführung und Vermarktung von Mobile Services**
 K1043 **Christian Behr-Karla**, Geschäftsführer, IN-TELEGENCE MOBILE GMBH

Kundenmanagement (CRM)

13.00 **Kunden online akquirieren und binden**
 K1046 Wie gewinne ich Stammkunden für meinen Online-Shop?
Dr. Kai Hudetz, Dipl.-Wi.Ing., ECC Handel, INSTITUT FÜR HANDELSFORSCHUNG

13.30 **Möglichkeiten der Außendienst-Steuerung mit mobilen Geräten**
 K1047 Demonstration eines entsprechenden Szenarios
Wolfgang Karbstein, Sales Manager Voice Systems & Pvc Data, IBM DEUTSCHLAND GMBH

KMU-Foren

X
3 **KMU-Forum X-3** **Do., 25.09.2003**
eLearning, Online-Recht, DMS-, CMS- & eCommerce-Lösungen

eLearning

13.00 **Blended Learning: Wettbewerbsvorsprung durch neues Lernen**
 K1033 **Dr. Jürgen Salecker**, Leiter der Geschäftsstelle, WEBKOLLEG NRW

Online-Recht

13.30 **Online-Recht in der Praxis**
 K1034 Leitfaden für erfolgreiche Internetauftritte
Thorsten Schollmeyer, Rechtsanwalt, SCHOLLMEYER & RICKERT GMBH

DMS/CMS-Lösungen

15.30 **Dokumentenbasiertes Informationsmanagement auf Basis von Standard-Internet-Technologien**
 K1037 Informationsmanagement-Lösungen machen Ihr Unternehmen agiler und produktiver
Claudia Lebeda, IT Solution Consultant, ITZ INFORMATIONSTECHNOLOGIE GMBH

15.30 **CEYONIQ Standard DMS- und Archivierungslösung für mittelständische Unternehmen**
 K1038 Geschäftsprozessoptimierung mittels vorkonfigurierter Szenarien
Stephan Grande, Sales Manager, CEYONIQ TECHNOLOGY GMBH

eCommerce & eBusiness

16.00 **Thema in Vorbereitung**
 K1039 SMART E'LLIANCE GMBH

bis **Happy Hours**
 18.00 in der ONLINE Expo

X
5 **KMU-Forum X-5** **Freitag, 26.09.2003**
IT & TK-Sicherheit, eCommerce & eBusiness

IT & TK-Sicherheit

12.00 **Sicherheitslücken: An der Firewall ist nicht Schluss!**
 K1053 Schützen Sie Ihre Geschäftsprozesse mit Managed Security und verbessertem Kostenmanagement
Sven Riebe, Consultant, GETRONICS DEUTSCHLAND GMBH

12.30 **Technische IT-Sicherheit**
 K1054 Sicherheit und Vertrauen bei elektronischen Geschäftsprozessen
 Thomas Faber, Agenturleiter, AGENTUR SECURE-IT.NRW.2005

Management-Informationssysteme

14.00 **Die integrierte Unternehmensplanung: Ein wichtiger Schritt für ein besseres Rating nach Basel II**
 K1056 **Markus Ribbehege**, Dipl.-Betriebsw., Sales Consultant, CP CORPORATE PLANNING AG

Lieferketten-Management (SCM)

14.30 **Wie Web EDI die Kette schließt**
 K1057 Integration der Lieferanten über das Internet
Andree Stachowski, Vertrieb/Sales, INFOR BUSINESS SOLUTIONS AG

eCommerce & eBusiness

15.00 **Geschäftsprozess-Vernetzung**
 K1058 Wie vernetze ich mich mit Kunden, anderen Geschäftspartnern und externen Mitarbeitern
Christoph Erfurt, Dipl.-Betriebs.Oec., Geschäftsführer, ME FOR YOU BUSINESS SOLUTIONS

15.30 **Intranet und Online Shops - aktueller denn je...**
 K1059 Vorteile, Probleme, Lösungen an konkreten Beispielen
Thomas Sabel, Business Development, SMART E'LLIANCE GMBH

Ausbau der KMU-Foren in Planung

Aktuelles Programm in den Besucher-Gutscheinen, im Messekatalog und vorab im Internet.



ONLINE Düsseldorf
 ITK-Messeverbund

ONLINE Congresse
 8 Congresse in 1 Messe

ONLINE ITK
 Expo & Workshops

ONLINE KMU
 Expo & Foren

ONLINE KMU IT & TK-Lösungen für die mittelständische Wirtschaft

- ◆ **Aussteller-Präsentationen in den KMU-Foren**
- ◆ **Demo & Consulting auf den EXPO-Ständen**

Kooperationspartner der **ONLINE KMU**



Handwerkskammer **Düsseldorf**



Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf

An alle Anbieter der ITK-Branche!

Zeigen Sie der mittelständischen Wirtschaft an Rhein & Ruhr - 500 000 Betriebe - Ihre Leistungsfähigkeit in den KMU-Foren & auf der ONLINE Expo

Alle Messebesucher haben kostenfreien Eintritt

in die ITK-Workshops und KMU-Foren und in das Plenum

Besucher-Informationen

Öffnungszeiten: 23./24.-26.09.2003

ONLINE Expo: 24.-26.09.2003, 9-18 Uhr, Freitag 9-17 Uhr
Registrierungscounter / Kasse 8-18 Uhr

Ort: CCD.Stadhalle, Congress Center Düsseldorf
Rotterdammer Straße 144, 40474 Düsseldorf

Messe-Tickets

Tageskarte Messe regulär 30,- € an der Kasse,
10,- € statt 30,- € bei Vorregistrierung mit Besucher-
Gutschein (Wertschein).

Dauerkarte Messe (3 Tage) regulär 60,- € an der Kasse,
25,- € statt 60,- € bei Vorregistrierung mit Besucher-
Gutschein (Wertschein).

MesseTicket ist KombiTicket

Im gesamten VRR-Tarifraum reisen ONLINE-Besucher
kostenfrei an und ab mit dem MesseTicket z.B. aus
Mönchengladbach, Duisburg, Oberhausen, Essen, Dortmund,
Hagen, Wuppertal ...

Mit dem Messe-Ticket haben Sie Zutritt zur ONLINE-Expo,
ITK-Plenum, ITK-Workshops, KMU-Foren

Tageskarten Congressse

Bei Buchung bis 31.08.2003: 200,- € + 16 % MwSt.

Bei Buchung bis zur ONLINE: 250,- € + 16 % MwSt.

Bei gleichzeitiger Anmeldung mehrerer Congress-Teilnehmer
aus demselben Unternehmen (Sammelanmeldung) gilt:

- 10 % Rabatt bei 3-5 Teilnehmern;
- 15 % Rabatt bei 6-10 Teilnehmern;
- 20 % Rabatt bei mehr als 10 Teilnehmern.

Nachmeldungen werden nicht als Sammelanmeldung
anerkannt.

Alle Congress-Eintrittskarten sind persönliche Eintrittskarten,
die nicht übertragbar sind. Sie schließen die Berechtigung von
Messe-Tickets (Dauerkarten) ein.

Sie berechtigen zu:

- ♦ Eintritt in 8 parallele Congressse des jeweiligen Tages
- ♦ Eintritt in ONLINE-Expo, ITK-Workshops,
KMU-Foren (alle Tage)
- ♦ Eintritt in ITK-Plenum

- ♦ Erwerb der Congressbände zum günstigen
Subskriptionspreis bis zur ONLINE 2003
- ♦ Konferenzgetränke kostenfrei für Congresssteilnehmer

Congressbände

Bitte bestellen Sie zusätzlich zur Eintrittskarte

die gewünschten Vortragsdokumentationen
(Congressband I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII)

- ♦ bei Vorbestellung bis 16.09.2003:
14,95 € + 7% MwSt. pro Band
- ♦ danach und während der ONLINE:
18,69 € + 7 % MwSt. pro Band

Die Congressbände können nur zusammen mit den
Eintrittskarten für die Congressse bestellt werden. Bei
Bestellung einer einzigen Congress-Tageskarte kann max.
1 Congressband bestellt werden.

Wir haben nur die Referenten für die Congressse zugelassen,
die uns die rechtzeitige Abgabe ihrer Vortragsdokumentation
schriftlich zugesichert haben.

Zahlung, Stornierung, Umbuchung

Die Teilnahmeabrechnung der Congressse ist sofort nach Erhalt
der Rechnung an die ONLINE GmbH zu bezahlen. Nur
schriftliche Stornierungen werden anerkannt. Vom 01.06.-
31.08.2003 werden 50 % des Rechnungsbetrages als
Rücktrittsgebühren berechnet. Für Umbuchungen werden
10 % der betroffenen Gebühren als Verwaltungsaufwand
berechnet. Ab 01.09.2003 ist kein Rücktritt mehr möglich.
Eintrittskarten sind nicht übertragbar.

Haftung, Sonstiges

Änderungen des Congressprogramms sind vorbehalten.
Weitere Vorträge werden in das Programm aufgenommen. Bei
Ausfall von Vorträgen ist eine Minderung des
Rechnungsbetrages der Teilnehmerrechnung nicht möglich. Die
Teilnahme an den Konferenzen, der Messe und allen
Nebenveranstaltungen erfolgt auf eigene Gefahr. Die
Veranstalter können für entstandene Schäden nicht haftbar
gemacht werden. Regressansprüche, die über die
Teilnahmegebühr hinausgehen, können nicht geltend gemacht
werden. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Velbert.

Sichern Sie sich mit dem Besuchergutschein (Wertschein)

**Vorzugskonditionen
für Ihr Fachbesucher-Ticket:
10,- € statt 30,- €
(Tageskarte)**

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Zutritt zum Expo-Verbund
- Zutritt zu den ITK-Workshops
- Zutritt zu den KMU-Foren
- Zutritt zum ITK-Plenum

- Kostenfreie Nutzung
der Bahnen und Busse
im Verkehrsverbund
Rhein-Ruhr (VRR)
zur An / Abreise

Anmeldung Fachbesucher

Ja, ich möchte die ONLINE Düsseldorf 2003 besuchen.

Bitte senden Sie mir Anfang September einen (mehrere)
Gutschein (Wertschein) mit dem Programm der ITK-
Workshops & KMU-Foren (Anzahl_____).

Bitte senden Sie mir das Anmeldeformular der
ONLINE Congressse

Firma

Name, Vorname

Position

Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte
freimachen!
Schneller
per Fax:
0 20 51/28 52-59

Antwort

ONLINE GmbH

Besucherservice

Postfach 10 08 66

D-42508 Velbert

Event- und Media-Partner

