

09. ÖSTERREICHISCHER versand handelstag

Donnerstag, 18. Juni 2009

Holiday Inn Vienna-South, Hertha-Firnberg-Straße 5, 1100 Wien



VERSANDHANDEL



HANDELSVERBAND • 1080 WIEN, ALSER STR. 45
TEL. +43-(0)1-406 22 36 • FAX +43-(0)1-408 64 81
office@handelsverband.at • www.handelsverband.at
www.versandhandel-online.at • www.sicher-einkaufen.at



Print versus Web

Zwei verschiedene Welten?

Haben Print-Kataloge ausgedient?

Wie führt Multi-Channel-Handel zum Erfolg?

Internet-Dschungel: Was will der Kunde?



09.00 – 09.15 Uhr

Begrüßung

Angela Schünemann, Vizepräsidentin Handelsverband

Moderation

Herbert Brauneis, Prolytic GmbH

09.15 – 10.45 Uhr

Versandhandel – Vorreiter im E-Commerce

Peter Voithofer, KMU Forschung Austria

Multi-Channel quo vadis?

Ein Erfahrungsbericht aus der Otto-Gruppe

Harald Gutschi, Unito Versand & Dienstleistungen GmbH

programm

10.45 – 11.15 Uhr

Kaffeepause

auf Einladung der Prolytic GmbH

11.15 – 13.00 Uhr

Schneller, bequemer und individueller einkaufen

Was Kunden wirklich wollen

Ralf Kleber, Amazon.de GmbH

www.myby.de

Erfolgreicher Markenaufbau durch Multi-Channel-Marketing

Thilo Dröge, myby GmbH & Co. KG

Noch mehr Spam oder was?

Neue Technologien vs. Kundenbeziehung

Friedrich Kern, Österreichische Post AG

13.00 – 14.30 Uhr

Mittagspause

auf Einladung der Österreichischen Post AG

14.30 – 16.00 Uhr

www.geizhals.at

Preisvergleichsdienste als Chance für den Versandhandel

Marinos Yannikos, Preisvergleich Internet Services AG

Durchstarten in der Flaute

Erfolgsfaktoren in der digitalen Welt

Karl Pall, Google Austria GmbH

Elisabeth Kozel, Google Austria GmbH

Suchmaschinenoptimierung 2009

Hart am Wind gegen die Flaute

Christoph C. Cemper, CEMPER GmbH

Mag. Herbert Brauneis

Marketing- und Vertriebsleiter, Prolytic GmbH, Wien

BWL WU Wien; universitäre Forschungsprojekte; Management Data-Gruppe; 1996-2006 Plaut Austria und IDS Scheer Austria verantwortlich für Marketing und Mitglied der GL; seit 2006 Marketing- und Vertriebsleiter Prolytic (spin-off der WU Wien; Lösungsarchitekt im Demandmanagement; aktive Steuerung der Nachfrage; Revenue Engineering und Marketing Engineering).



Ing. Mag.(fh) Christoph C. Cemper

General Manager, CEMPER.COM internet marketing services - CEMPER GmbH, Wien

15 Jahre Software-Architekt und Projektleiter, Umsetzung komplexer, Oracle - basierter Online-Transaktions-Systeme in Handel & Industrie (z.B. Lottoverband DE, Nationallotterie FR, Zellstoffe Pöls, Neusiedler/Mondi); seit 2003 Online Marketing für internationale Klienten; ab 2004 Aufbau CEMPER.COM; 2003-2007 Abendstudium Marketing & Sales; Experte internationale SEO (Search Engine Optimization) Branche.



Thilo Dröge

Geschäftsführer Einkauf, myby GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Gelernter Gross- und Außenhandelskaufmann; 5 Jahre Unternehmensberatung Winkelmann Köln (Einzelhandel & Industrie); 5 Jahre Aufbau der Landesgesellschaften in AT, CH, IT, BE und FR sowie kaufmännischer Leiter EP:Austria; 2002-2006 Niederlassungsleiter Düsseldorf ElectronicPartner International; ab 2006 Vertriebsleiter MediMax Zentrale Electronic GmbH; seit 2008 GF myby.



Mag. Harald Gutschi

Sprecher der Geschäftsführung, UNITO Versand & Dienstleistungen GmbH, Graz

BWL Uni Graz; ab 1998 GF Neckermann AT betraut mit Aufbau und Betreuung von 11 Ländergesellschaften in Osteuropa; 2005-2007 GF Neckermann DE; seit 2007 Sprecher der GF der UNITO Gruppe AT, zuständig für die Marken Otto & Universal, verantwortlich für Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und E-Commerce; die Otto Group ist weltgrößter Versandhändler und im E-Commerce weltweit die Nummer 2.



Friedrich Kern

Leitung Marketing Brief/Infomail, Österreichische Post AG, Wien

4 Jahre Werbung und Verkaufsförderung Otto Versand Österreich; 3 Jahre Werbeleitung Gröbl Möbel; 3 Jahre Werbeleitung Möbel Leiner; 4 Jahre Marketing und Vertrieb gfw Gesellschaft für Werbemittelverteilung; 4 Jahre Branchenmanager und Leiter Direct Marketing Center; seit 2007 Leitung Marketing Brief/Infomail Österreichische Post.





Ralf Kleber

Vice President, Geschäftsführer, Amazon.de GmbH, München

Diplom-Betriebswirt BA Mannheim; 2 Jahre RENO Versandhandel GmbH, Kaufhof Konzern; 8 Jahre Corporate Controller Escada AG; seit 1999 bei Amazon.de, zuerst Finance Controller, dann Director of Finance and Administration (zuständig für Controlling, Buchhaltung, Finanz- und Geschäftsanalysen sowie Administration des Unternehmens), seit 2002 Geschäftsführer von Amazon.de.



Mag. Elisabeth Koziel

Industry Manager Bereich Retail, Google Austria GmbH, Wien

Studium Betriebswirtschaft WU Wien und ESSCA Angers (Frankreich); Auslandspraktika in den USA; 2 Jahre Aufbau des deutschsprachigen Teams in der europäischen Google-Zentrale Dublin; seit 2006 Industry Manager im Bereich Retail bei Google Österreich.



Dr. Karl Pall

Country Manager, Google Austria GmbH, Wien

Studium Uni Wien; verschiedene Werbeagenturen im In- und Ausland; 1992 Tokio und 1996 New York, Marketing bei einer der ersten „New Media Agencies“ im „www“; verschiedene leitende Marketingfunktionen bei Coca-Cola; ab 2005 geschäftsführender Gesellschafter 12snap (führende Anbieter Mobile Marketing); seit 2006 Country Manager Google Österreich.



Mag. Peter Voithofer

Stellvertretender Direktor, KMU Forschung Austria - Austrian Institute for SME Research, Wien

Stellvertretender Direktor der KMU Forschung, auf die Bereiche Branchenanalysen und Entrepreneurship spezialisiert; seit mehr als 10 Jahren beschäftigt er sich intensiv mit der Entwicklung des Handels und hat diesbezüglich eine Vielzahl von Studien erstellt.



Vorstand, DI Marinos Yannikos

Geizhals (R) Preisvergleich - Preisvergleich Internet Services AG, Wien

Studium TU Wien; Assistent Professor TU Wien - Institut für Computersprachen, Programmiersprachen und Compilerbau; 1999-2000 selbstständig; seit 2000 CEO Preisvergleich Internet Services.

Sind Print-Kataloge und E-Commerce zwei verschiedene Welten? Oder ist es die richtige Verbindung, die den Erfolg ausmacht?

Mit dieser Frage beschäftigen wir uns in Anknüpfung an den Versandhandelstag 2007. Eines sei vorweggenommen: **traditionelle Print-Werbemittel wie Kataloge haben nicht ausgedient.** Lediglich deren Zweck und Bedeutung ändern sich. Versandhändler stehen vielmehr vor folgenden Fragen: Wieviel Print braucht ein Online-Shop? Wie können unterschiedliche Vertriebskanäle bestmöglich vernetzt werden? Was sind die neuesten Entwicklungen im Online-Handel?

Insbesondere aufgrund der zunehmenden Dynamik des E-Commerce hat sich der Distanzhandelsmarkt signifikant verändert. Neue Versandertypen sind entstanden.

Traditionelle Katalogversender sind zu Multi-Channel-Anbietern avanciert, reine Internet-händler und Teleshopping-Versender haben sich etabliert, klassische Einzelhändler und Hersteller drängen verstärkt auf den Markt. Im Rahmen unserer Veranstaltung präsentieren uns erfolgreiche Vorreiter-Unternehmen, wie sie es schaffen, in diesem schnelllebigen Umfeld zu reüssieren.

Location

Holiday Inn Vienna South
Hertha-Firnberg-Straße 5
A-1100 Vienna
Tel. +43-(0)1-605-30

Stand des Programms

30.04.2009

Aktueller Stand und Anfahrtsplan

www.versandhandel-online.at/15162.html

Ansprechperson

Mag. Ulrike Strommer
Tel. +43-(0)1-406 22 36

Der Handelsverband im Internet

www.handelsverband.at
www.versandhandel-online.at

powered by

