

Donnerstag
30. Jänner 2003
8.30 – 13.30 Uhr
Wien

Awareness-Event

Bei freiem
Eintritt!

Zielgruppe

- ▶ Geschäftsführer
- ▶ Entscheidungsträger aus Marketing, Vertrieb und IT
- ▶ Projektleiter aus Österreichs Industrie, Finanzwirtschaft, IT und Telekom sowie öffentlicher Verwaltung

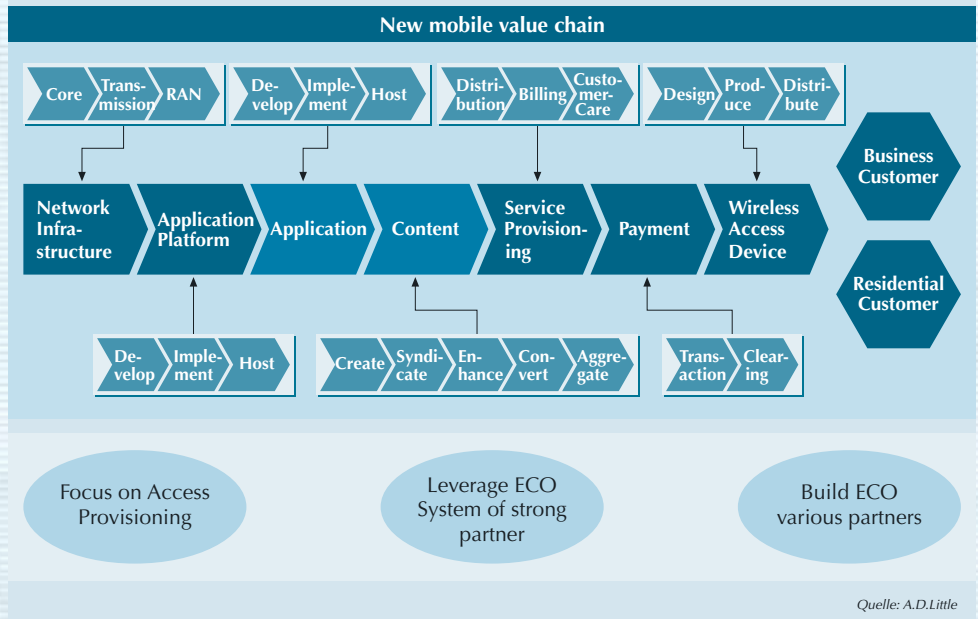
Mobile Applikationen und mobiler Content



- ▶ Geschäftsmodelle für mobile Datendienste in allen Technologien (SMS, W@P, GPRS, UMTS)
- ▶ Wie verdient man mit Content Geld?
- ▶ Consumer-Applikationen versus Business-Applikationen
- ▶ Praxisbeispiele (XIDRIS et al.)

WASC Approach for the Business Segment — Options

Upcoming applications for business customers are far too complex to be developed and launched without partners



Referenten:

Paul Bayer-Klinkosch (XIDRIS), **Karl Peter Nöstler** (Arthur D. Little), **Alexandros Osyos** (Mobilkom), **Wolfgang Rohringer** (T-Systems), **Günter Spittersberger** (Materna), **Harald Stadlbauer** (T-Mobile)

Moderation:

Michael Vesely (Future Network)

**Beschränkte Teilnehmerzahl,
Anmeldung unbedingt
erforderlich!**

Mit freundlicher Unterstützung von:

MATERNA Information & Communications **T-Systems**

Unsere Partner:

AUSTRIAN RESEARCH CENTERS

DER STANDARD

CONECT
CONSULTING
EVENTS
COMMUNICATIONS
TRAINING

Mobile Applikationen und mobiler Content

Ziel des Events ist es, Chancen und Möglichkeiten des mobilen Business von heute aufzuzeigen. Neben Erfolgsfaktoren von Mobile Content werden die Möglichkeiten der Einbindung von PDAs aufgezeigt sowie neue Abrechnungsmodelle vorgestellt

Nach einer Studie der Europäischen Kommission wird der Markt für mobile Datenanwendungen innerhalb der nächsten vier Jahre von zwei auf 18,9 Milliarden Euro wachsen.

Für den Business-User ist die Arbeiterleichterung wesentlicher Bestandteil mobilen Contents. So muss in diesem Geschäftsfeld Ziel des Content-Anbieters sein, Lösungen für Unternehmen anzubieten: Sei es die Netzwerkintegration mobiler Mitarbeiter mithilfe von PDAs, Unified-Messaging-Systemen oder sonstige an einen bestimmten Geschäftsprozess angepassten Lösungen.

Bei privaten Usern liegt das Hauptaugenmerk auf Unterhaltung und Zeitvertreib.

Im Zusammenspiel mit dem Netzanbieter müssen faire Modelle der Umsatzaufteilung bestehen, um beiderseits die Bereitschaft zu bekommen, das Risiko der notwendigen Investitionen zu decken.

Dem Kunden gegenüber gilt es, ein einfaches und klares System der Abrechnung und Zahlung zu finden. So lässt sich das Scheitern von WAP mitunter auf das Abrechnungsschema zurückführen, das bei langsamer Übertragungsrate eine zeitmäßige Abrechnung hat. Im Gegensatz dazu hat sich die SMS mit einer geringen fixen Gebühr durchsetzen können und hat jetzt einen Umsatzanteil von 10% bei den Netzbetreibern.

Erfolgreiche mobile Daten-services

Entgegen den ursprünglichen Erwartungen wurde SMS, trotz der schwierigen Bedienungsführung, auch von Kunden als bevorzugte Transporttechnologie für M-Commerce und andere mobile Datendienste angenommen. Um jedoch alle Kunden-

und die Notwendigkeit einer permanenten Adaptierung der Services stellen sowohl Mobilfunkbetreiber als auch die anderen Teilnehmer der mobilen Wertschöpfungskette vor neue Herausforderungen. Umso wichtiger ist eine klare Fokussierung auf Kernkompetenzen und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle um kundenfreundliche und konkurrenzfähige mobile Datendienste anbieten zu können.

Mobile Solutions aus einer Hand

Uneingeschränkte Handlungsfähigkeit wird zunehmend wettbewerbsentscheidend. Mobile Dienste erhöhen die Flexibilität der Mitarbeiter und ermöglichen, jederzeit und von jedem Ort aus den Status von Projekten abzufragen, an Besprechungen teilzunehmen, Kontakte zu pflegen sowie über Produkte und Dienstleistungen informiert zu werden. Mit Hilfe mobiler Datenübertragung lassen sich interne und externe Unternehmensprozesse effizienter gestalten.

Durch das Zusammenwachsen von IT und TK passt das mobile Büro heute bereits in eine Anzugtasche. Mobile Endgeräte, die wie Handys oder PDAs (Personal Digital Assis-

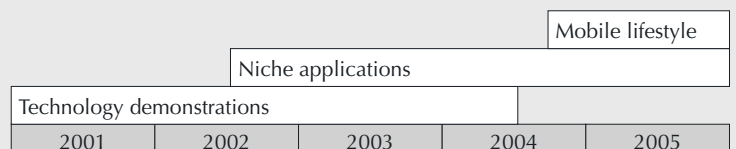
B2C and C2C Mobile Applications

B2C / C2C Imperatives

- ▶ Human value
- ▶ Demographic alignment
- ▶ Mobility + Immediacy
- ▶ Low inconvenience
- ▶ Appropriate pricing
- ▶ Adequate performance

2001-2003

- ▶ Personal communication (text, images)
- ▶ Trivia — e.g. ring tones, pictures
- ▶ Marketing
- ▶ Entertainment
- ▶ Personal financial services
- ▶ Mobile e-mail
- ▶ Time/location sensitive information



Quelle: GartnerGroup

gruppen zu erreichen, müssen mobile Datendienste dem Kunden in allen verfügbaren Transporttechnologien (SMS, W@P, GPRS, UMTS) für unterschiedliche Endgeräte (Mobiltelefon, PDA, Laptop) angeboten werden. Die große Anzahl der im Markt angebotenen Data-Services

tants) auf drahtloser Technologie basieren, ermöglichen den Zugriff auf Informationstechnologie „anytime, anywhere“. Sie sind ein Paradebeispiel für Konvergenz.

In diesem Segment kommen vor allem die Synergieeffekte im Konzern der Deutschen Telekom zwi-

schen T-Systems und T-Mobile dem Kunden zugute. Standardisierte Lösungen der T-Mobile gebündelt mit dem Systems-Integration- und Branchen-Know-how der T-Systems lassen sich optimal verbinden.

Beim gemeinsamen Vortrag von T-Systems und T-Mobile werden einige Business-Szenarien vorgestellt und die Vorteile für Ihr Business praxisnah anhand von Referenzbeispielen erläutert.

Mobile Content

Augen, Ohren, Mund – jegliches Geschäft lebt von diesen Sinnen. Warum sollte es im mobilen Business anders sein? Die mobilen Dienste der Vergangenheit sind dadurch groß geworden, und alle heute erfolgreichen Applikationen deuten ebenso darauf hin. Ob das nun das Klingeln in allen Variationen ist, oder das Signal einer eintreffenden SMS. Wie in der Geschäftswelt so mancher Deal nicht ohne sogenannten PUSH zustande kommt, so sind es statistisch gesehen auch die PUSH-Dienste, die neben Handy-Bildern und Klingeltönen den tatsächlichen BusinessCase für die Netzbetreiber darstellen und zur Interaktion in mobilen Diensten anregen. Eine aktive Erinnerung an Ereignisse bzw. eine informative Aufforderung zur Tat – das stellt auch

den ersten, wesentlichen Mehrwert für die mobile Arbeitswelt dar.

Materna konzentriert sich auf jene Technologien, die all den Contentlieferanten, den Unternehmen und Kreativen im Softwaresektor die Tür zum mobilen Business öffnet: Service-enabling-Produkte auf Basis SMS, WAP, MMS und mobile JAVA.

Content-Aufbereitung – der Schlüssel zum Erfolg von mobilen Applikationen

- ▶ Welcher Content für wen?
... und wie stellt man ihn dar?
 - ▶ Unterschiedliche Anwender haben unterschiedliche Bedürfnisse
- ▶ Consumer-Applikationen versus Business-Applikationen
 - ▶ Endgerätevielfalt – Segen oder Fluch?
- ▶ Wie verdient man mit Content Geld?
 - ▶ Premium SMS heute – MPay morgen

Mobile Office für Firmenkunden

- ▶ Mobile-Office-Lösungen mit pocket ppc und wap
- ▶ Mobile-Office-Lösungen mit SMS
- ▶ Möglichkeiten, Mobile Office zu implementieren
- ▶ worauf muss man bei Mobile-Office-Lösungen achten?

AGENDA

8.30 Registration und Begrüßungskaffee

9.00 Erfolgreiche Mobile Datenservices
Karl Peter Nöstler (Arthur D. Little)

10.00 Mobile Solutions aus einer Hand
Wolfgang Rohringer (T-Systems)
Harald Stadlbauer (T-Mobile)

10.40 Pause

11.20 Mobile Content
Günter Spittersberger (Materna)

12.00 Content-Aufbereitung – der Schlüssel zum Erfolg von mobilen Applikationen
Paul Bayer-Klinkosch (XIDRIS mobile communications GmbH)

12.40 Mobile Office für Firmenkunden
Alexandros Osyos (Mobilkom)

13.30 Ende der Veranstaltung

TERMIN & ORT

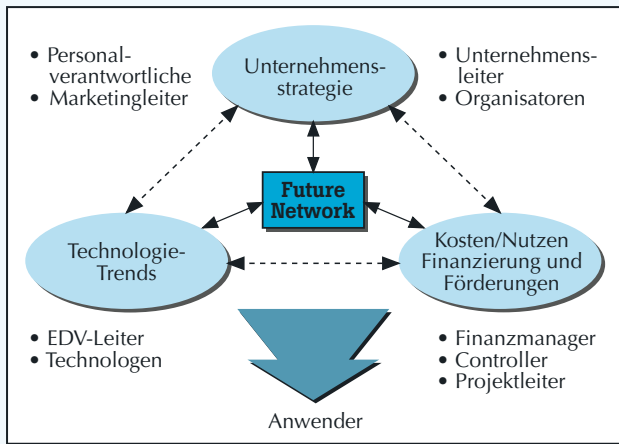
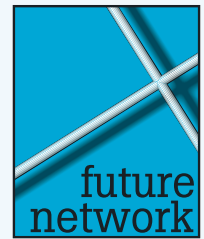
Donnerstag, 30. Jänner 2003, 8.30–13.30 Uhr
Palais Eschenbach, Festsaal,
Eschenbachgasse 11, 1010 Wien

GEBÜHREN

Bei freiem Eintritt!
Unkostenbeitrag für die Tagungsunterlagen:
€ 60,- zuzügl. 20 % MWSt.

ZIELGRUPPE

- ▶ **Geschäftsführer, Entscheidungsträger aus Marketing, Vertrieb und IT, Projektleiter aus Österreichs Industrie, Finanzwirtschaft, IT und Telekom sowie öffentlicher Verwaltung**



Vorstandsmitglieder des Future Network:

- Michael Vesely (Consultant)
- Dipl.-Ing. Wolfgang Apfelbaum (Apfelbaum Business Consulting)
- Dipl.-Ing. Dr. Franz Barachini (Consultant)
- Vstd.-Dir. Ing. Bernhard Graf (Basler Versicherung)
- Ing. Johann Ehm (OMV)
- Ing. Mag. Heinz Janecska (IT Powergroup)
- Rudolf Mrstik (AUA)
- Dr. Rupert Nagler (Information Design Institute)
- Prof. Helmut Schauer (Universität Zürich)
- Johannes Werner (Kapsch)
- Sonja Haberl – Finanzreferentin
- Mag. Bettina Hainschink – Generalsekretärin

Unsere Partner:



Institut für Informatik der Universität Zürich

AUSTRIAN RESEARCH CENTERS
DER STANDARD

Web powered by:



Weitere Future Network Events finden Sie unter <http://www.future-network.at>

TEILNAHMEGEBÜHR: In der Teilnahmegebühr eingeschlossen sind die Arbeitsunterlagen zur Veranstaltung (die Zusammenfassung der Vorträge und Anschauungsmaterial der Referenten), Mittagessen (bei ganztägigen Veranstaltungen) und Pausenerfrischungen. Die Arbeitsunterlagen können Sie unabhängig von einer Veranstaltungsteilnahme auch käuflich bei uns erwerben. Wenden Sie sich diesbezüglich bitte an unser Büro.

ÜBERWEISUNG: Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen Anmeldebestätigung und Rechnung zu. Bitte überweisen Sie Ihre Teilnahmegebühr rechtzeitig

vor der Veranstaltung oder legen Sie einen Verrechnungsscheck bei. Notieren Sie bitte Rechnungsnummer und Namen des Teilnehmers auf dem Überweisungsformular. Bei Überweisung der Teilnahmegebühr später als 8 Tage vor der Veranstaltung bitten wir Sie, eine Kopie des Überweisungsauftrags am Veranstaltungstag vorzulegen.

SONDERKONDITIONEN: Bei Teilnahme mehrerer Mitarbeiter Ihres Unternehmens an einer Veranstaltung gewähren wir ab der zweiten Person einen Preisnachlass von 20% auf die Teilnahmegebühr. Ermäßigungen für Studenten auf Anfrage.

STORNIERUNG: Bei Stornierung der Anmeldung bis zum Anmeldeschluss fällt eine Stornogebühr in der Höhe von 10% der Teilnahmegebühr an. Bei Abmeldung nach diesem Termin wird die gesamte Gebühr fällig. Wenn Sie einen Ersatzteilnehmer melden, entfällt natürlich die Stornogebühr.

ADRESSÄNDERUNGEN: Wenn Sie das Unternehmen wechseln oder wenn wir Personen anschreiben, die nicht mehr in Ihrem Unternehmen tätig sind, teilen Sie uns diese Änderungen bitte mit. Nur so können wir Sie gezielt über unser Veranstaltungsprogramm informieren.

- Ich melde mich zum Awareness Event „Mobile Applikationen und mobiler Content“ am 30. 1. 2003 kostenfrei an
- Ich hätte gerne die Tagungsunterlagen zum Preis von € 60,- + 20% MWSt.
- ▶ **Anmeldeschluss: 28. 1. 2003**
- Bitte nehmen Sie mich in den E-Mail-Verteiler auf
- Angebot für Nicht-Mitglieder:**
- ▶ **Zugleich mit der Bestellung der Tagungsunterlagen können Sie eine kostenfreie Einzelmitgliedschaft für das Jahr 2003 erhalten, mit der Sie unter anderem auf über 150 Papers im Future Network Webarchiv zugreifen können.**
- ▶ **Bitte fordern Sie den Aufnahmeantrag in unserem Büro an!**
- Ich bin bereits Future Network Mitglied

▶ Ich erkläre mich mit der elektronischen Verwaltung meiner ausgefüllten Daten und der Nennung meines Namens im Teilnehmerverzeichnis einverstanden.
 ▶ Ich bin mit der Zusendung von Veranstaltungsinformationen per E-Mail einverstanden.
 (Nichtzutreffendes bitte streichen)

An Future Network Kaiserstraße 14/2 1070 Wien		Tel.: +43/1/522 36 36-37 Fax: +43/1/522 36 36-10 E-Mail: office@future-network.at http://www.future-network.at	
Firma:			
Titel:		Vorname:	
Nachname:			
Funktion:			
Straße, Hausnummer:			
PLZ:		Ort:	
Telefon:		Telefax:	
E-Mail:			
Ort, Datum:		Unterschrift, Firmenstempel:	