

future  
network

Dienstag

22. Juni 1999

9.00–18.00 Uhr

Wien

# Awareness- Event

Bei freiem  
Eintritt

## Zielgruppe:

- ▶ Geschäftsführung
- ▶ Marketing- und Vertriebsleiter
- ▶ IT-Entscheidungsträger
- ▶ Projektleiter Internet & E-Commerce
- ▶ Netzwerk- & Internetverantwortliche

# Electronic Commerce

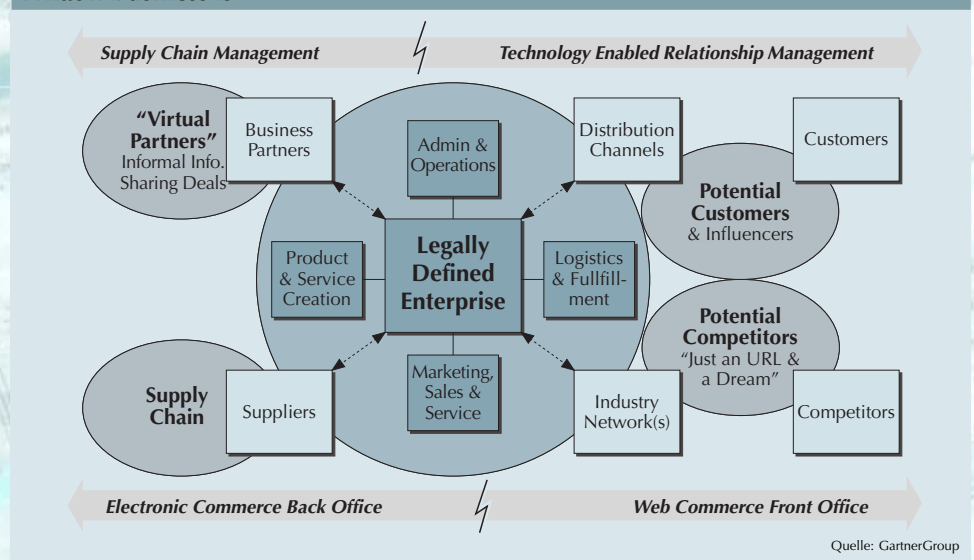
## Wettbewerbsvorteil durch Nutzung des Internet

In Kooperation mit

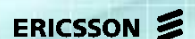


- ▶ Wettbewerbsvorteile durch Nutzung des Internet für Geschäfte und Transaktionen
- ▶ Geschäftsprozessoptimierung bei Einführung von E-Commerce
- ▶ Auswirkungen auf bestehende Produkte und Zielgruppen
- ▶ Voraussetzungen für Electronic Business – Digitale Signatur, IT-Sicherheit etc.
- ▶ Welche Technik, Lösungen und Standards stehen zur Verfügung?
- ▶ Kosten-/ Nutzenüberlegungen
- ▶ Erfahrungsberichte von der Gemeinde Wien, Club Suxess, Gastein Online und Bankenprojekten

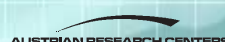
### What E-Business is



Mit freundlicher Unterstützung von:



In Kooperation mit:



# Awareness-Event

## Electronic Commerce

### Wettbewerbsvorteil durch Nutzung des Internet

**Ziel des Awareness Events ist es, Electronic Commerce als Erfolgsfaktor für die Zukunft der österreichischen Wirtschaft zu verankern, das wirtschaftliche Potential des Einsatzes von Electronic Business für Unternehmen darzustellen und die dafür erforderlichen Voraussetzungen festzuhalten. Ein besonderer Schwerpunkt wird auf die Optimierung der unternehmensweiten Prozesse sowie der Kunden- und Lieferantenbeziehungen und die Eröffnung neuer Vertriebswege und Kundengruppen durch Electronic Commerce gelegt.**

**“The key to success lies in opening up the operation to customers and suppliers, but also to new marketing channels and alliances.”**

*Guido Streit,  
Pricewaterhouse  
Coopers*

Verschiedene Studien über Projekterfahrungen mit E-Business haben ergeben, daß die wichtigsten Erfolgsfaktoren eine wohlüberlegte Projektauswahl und die Integration in die bestehenden Prozesse und Systeme waren. E-Business hat sich vom technologisch motivierten Projekt zu einem **ganzheitlichen Netzwerk von kommerziellen Aktivitäten** entwickelt. Die Eintrittsbarrieren sind niedrig und geographische Grenzen sind nicht mehr relevant – diese und andere Faktoren von E-Business bergen das große Potential für den wirtschaftlichen Nutzen des Unternehmens!

Die Ausgangsbasis für E-Business-Projekte ist jedoch nach wie vor unterschiedlich. Während Initiativen in der Supply Chain, also das Management der Kunden- und Lieferantenbeziehungen und der Vertriebswege, meist wie selbstverständlich auf die **Verbesserung der Geschäftsprozesse** ausgelegt sind

und klare Business-Ziele verfolgen, werden E-Business-Projekte hinsichtlich ihrer Tragweite fürs ganze Unternehmen oft unterschätzt. Für die Abwicklung von Transaktionen zum Lieferanten und Kunden über Internet besteht in jedem Fall auch Bedarf an Wissen und Know-how über die typischen Prozesse des Supply Chain Management.

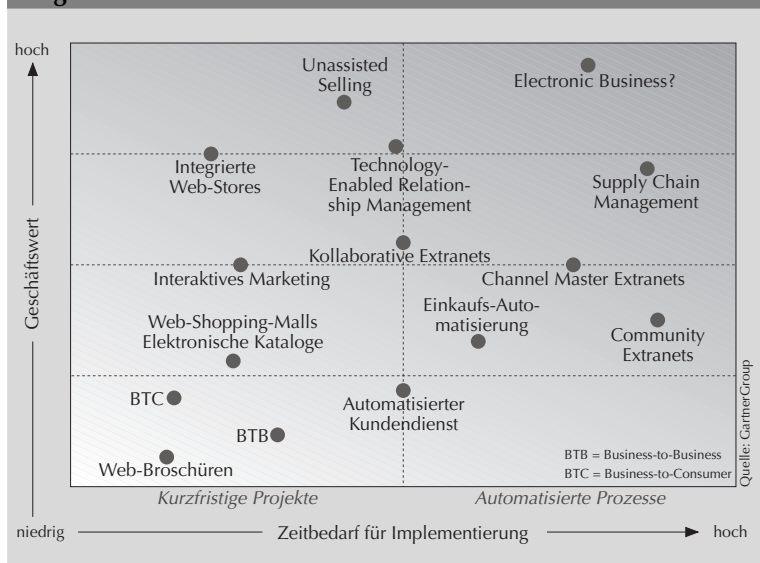
In der Veranstaltung wird ein großer Schwerpunkt auf Erfahrungsberichte aus der Praxis gelegt. Weiters werden auch die **erforderlichen Rahmenbedingungen** für den Einsatz von E-Commerce präsentiert, wie zum Beispiel Sicherheit, gesetzliche Erfordernisse oder vorhandene Standards.

- ▶ Straffe Unternehmensprozesse und effiziente Werkzeuge als Voraussetzung für erfolgreiche E-Commerce Projekte
- ▶ E-Commerce und Virtuelle Unternehmen
- ▶ Praxisbeispiele und Zukunftsszenarien

#### E-Commerce – ein Derivat der Dritten Achsenzeit?

- ▶ Die Machbarkeit von Visionen
- ▶ Technische Infrastruktur, welche Visionen zur Realität werden lassen
- ▶ Statistische Aussagen über Marktwachstum in den verschiedenen

#### Wege zum E-Business aus CIO-Fokus



#### E-Commerce – ein Turbo für kreative Unternehmen Österreichs?

- ▶ E-Commerce – ein neues Schlagwort zur kommerziellen Nutzung des Internet
- ▶ Neue Chancen für Unternehmen: Vernetzung und Kooperation
- ▶ Börse: E-Commerce als Hebel für hohe Unternehmensbewertung
- ▶ Ziele, Strategie, Businessplan und kritische Erfolgsfaktoren müssen sauber definiert werden
- ▶ Anteil und Gewichtung elektronischer Geschäfte am Unternehmen

E-Commerce-Segmenten (Daten aus Studien verschiedenster Institute)

#### Rechtliche Rahmenbedingungen für E-Commerce

- ▶ Vertragsabschluß bei Electronic Commerce
- ▶ Rechtliche Bestimmungen bei grenzüberschreitenden Geschäften
- ▶ Gerichtliche Zuständigkeit bei Leistungsstörungen
- ▶ Sicherheit bezüglich der Vertragspartner

## Digitale Signaturen – Schlüssel für eine sichere Zukunft im Netz

Kommunikation bzw. Datenaustausch über Netzwerke – z. B. firmeninterne Netzwerke, Internet – ist ein bedeutender Faktor für die Wirtschaft. Sicherheitstechnologien bilden die Grundlage für die rasche Entfaltung von Electronic Business und Electronic Commerce. Digitale Signaturen bzw. digitale Zertifikate sind ein Schlüssel für die notwendige Sicherheit bei der Abwicklung von elektronischem Geschäftsverkehr im Internet. Wozu diese Technologien eingesetzt werden können, wie sie funktionieren und ein Überblick über die rechtliche Situation in Österreich und Europa sind Schwerpunkte des Referats. Anhand von Beispielen und konkreten Anwendungen werden die Möglichkeiten des Einsatzes von digitalen Signaturen erläutert.

## Electronic Commerce für die Stadt Wien

Ziel dieses Projekts ist die Entwicklung eines Konzeptes zur Nutzung des Internet als Medium für den Geschäftsverkehr von Wiener Unternehmen, für Bürgerdienste sowie für die interne Administration der Stadt Wien. Die Erhöhung der Leistungsfähigkeit und Kostenoptimierung der Stadtverwaltung stehen dabei ebenso im Vordergrund wie die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit von in Wien ansässigen Unternehmen. Um einen nachhaltigen Markterfolg zu gewährleisten, werden nun branchenspezifische Konsortien gegründet, die als E-Commerce Plattformen dienen.

## Vom Directbanking zum eBusiness

„Banking is going to be crucial for development, banks are not“ (Bill Gates). Die Welt der Finanzinstitute ist im Umbruch. Erhöhter Kostendruck, neue Marktteilnehmer sowie eine steigende Flexibilität der Klientel bescheren Banken und Versicherungen steten Handlungsbedarf. Immer schneller eröffnen neue Technologien neue Distributionskanäle, immer bunter wird das Angebot von Direktbanken. Dennoch ist das Gros der Finanzinstitute nach

mit dem eigenen Internetbanking Angebot unzufrieden und bestrebt mit besseren Angeboten den Kundenwünschen gerecht zu werden. Der Vortragende wird erfolgreiche Direktbanken und Schnittstellen vom Internetbanking zum eBusiness diskutieren.

## Erfahrungsbericht mit dem Club Suxess der Creditanstalt

Während viele E-Commerce Projekte primär unter technischen Gesichtspunkten abgewickelt werden, wurde hier konsequent die Kundensicht verfolgt und realisiert. Dadurch war es möglich, in kurzer Zeit ein erfolgreiches Partnerkonzept zu etablieren.

Der Vortrag erläutert ausgehend vom Beispiel des Club Suxess im Internet die Strategie für erfolgreiche E-Commerce Aktivitäten. Einen Schwerpunkt bildet dabei die kundenzentrierte Vorgangsweise.

## Sicherheit für Web-Marketing

Das Internet ist der direkteste und kostengünstigste Vertriebsweg zum Konsumenten, allerdings auch der wettbewerbsintensivste. Nirgendwo verschwinden (potentielle) Kunden so schnell – nämlich per Mausklick – zur Konkurrenz, wie im Internet. Dies läßt sich vermeiden, zumindest aber reduzieren, wenn beispielsweise bekannt ist, wie die site „hinüber“ kommt, wo die Stärken, aber auch die Schwächen der eigenen site gegenüber Wettbewerbern liegen; ob, bzw. in welchem Ausmaß die definierte Zielgruppe erreicht wird, wo die Gefahren des Wegg surfens liegen, etc.

Die von Infratest Burke InCom entwickelten Internet Research Services überprüfen einerseits Online-Strategien bzw. den gesamten Webauftritt, andererseits werden adäquate und repräsentative Besucher-Strukturanalysen ermittelt, womit insgesamt Klarheit und Sicherheit für das Web-Marketing geliefert wird.

# AGENDA

## 09.00 Eröffnung der Veranstaltung

Friedrich Bock (ARGE Informationsgesellschaft der Wirtschaftskammer)

## 09.05 Begrüßung durch Future Network: E-Commerce – Potential für Österreichs Wirtschaft

Rupert Nagler (IDI, Präsident Future Network)

## 09.35 E-Commerce – ein Derivat der 3. Achsenzeit

Franz Barachini (RZB, Vorstand Future Network)

## 09.55 Pause

## 10.15 Rechtliche Rahmenbedingungen für E-Commerce

Michael Pilz (Rechtsanwälte Freimüller, Noll, Obereder & Pilz)

## 11.00 Digitale Signaturen – Schlüssel für eine sichere Zukunft im Netz

Herbert Tischler (Datakom)

## 11.45 PODIUMSDISKUSSION: „Voraussetzungen für Electronic Business in Österreichs Wirtschaft“

Friedrich Bock (ARGE Informationsges. d. WKÖ)  
Georg Donaubauer (Industriellenvereinigung)  
Georg Hahn (Netway)  
Alexander Prosser (WU Wien)  
Vertreter aus der Öffentlichen Verwaltung sowie von Anwenderfirmen

## 12.45 Mittagspause

## 14.00 PRAXISERFAHRUNGEN:

### Electronic Commerce für die Stadt Wien

Herbert Mittermayr (Alcatel), Eberhard Binder (Gemeinde Wien)

### 14.35 Vom Directbanking zum eBusiness

Peter Hofmann (Unisys)

### 15.10 Erfahrungsbericht mit dem Club Suxess der Creditanstalt

Michael Vesely (Telenor magnet)

## 15.45 Pause

## 16.05 Internet-Lösung anhand des Beispiels Gastein Online

Andreas Pirkner (EUnet)

## 16.40 Sicherheit für Web-Marketing

Reinhard Burian (Marketing Data)

## 17.15 Zukunft von E-Commerce – Anbieter präsentieren ihre Visionen

Herbert Brauneis (PLAUT Austria)  
Roland Burri (UTA Telekom)  
Michael Sikora (Ericsson)

## 18.00 Ausstellung von Lösungen & Cocktail im Foyer

Moderation: Rupert Nagler (Präsident Future Network)

# TERMIN & ORT

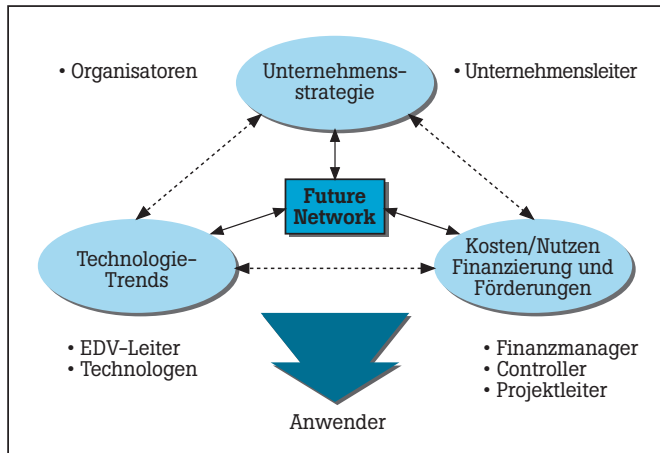
Dienstag, 22. Juni 1999

Wirtschaftskammer Österreich, Rudolf-Sallinger-Saal  
1043 Wien, Wiedner Hauptstraße 63

# GEBÜHREN

Bei freiem Eintritt!

Tagungsunterlage und Buffet gegen einen Unkostenbeitrag von öS 750,- exkl. MwSt.



in Kooperation mit:



Web powered by:



### Future Network ...

dient der Bildung eines nationalen und internationalen Kommunikationsnetzwerkes zur Vermittlung aktueller Trends der Informationstechnologie und zum Nutzen der österreichischen Anwender.

### Future Network ...

- ... ist eine neutrale Plattform zum Dialog zwischen Anwendern, Anbietern und Vertretern der Wissenschaft.
- ... vermittelt Praxis-Know-how aus IT-Projekten.
- ... bietet eine neutrale und transparente Marktdarstellung
- ... vermittelt Zugriff auf europäische IT-Projekte und Förderungen

### Der Vorstand:

- ▶ Dr. Rupert Nagler (Information Design Institute) – Präsident
- ▶ Dipl.-Ing. Wolfgang Apfelbaum (the Business Solution Architects)
- ▶ Dipl.-Ing. Dr. Franz Barachini (RZB)
- ▶ Dipl.-Ing. Erwin Gillich (MA 14/ADV)
- ▶ Vstd.-Dir. Ing. Bernhard Graf (Basler Versicherung)
- ▶ Ing. Mag. Heinz Janecska (UTA)
- ▶ Rudolf Mrstik (Platinum)
- ▶ Mag. Hans Müller (SDS)
- ▶ Prof. Helmut Schauer (Univ. Zürich)
- ▶ Sonja Haberl – Finanzreferentin
- ▶ Mag. Bettina Hainschink – Generalsekretärin

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

**TEILNAHMEGEBÜHR:** Die Teilnahmegebühr beinhaltet 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 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 „Electronic Commerce – Wettbewerbsvorteil durch Nutzung des Internet“** am 22. 6. 99 in Wien **bei freiem Eintritt** an.
  - Ich bestelle ein Exemplar der Unterlagen gegen einen Unkostenbeitrag von öS 750,- (€ 54,50) \*)
- Ich melde mich zum **Awareness Event „Electronic Business als Chance für Handel und Gewerbe“** am 24. 6. 99 in Wien **bei freiem Eintritt** an.
  - Ich bestelle ein Exemplar der Unterlagen gegen einen Unkostenbeitrag von öS 750,- (€ 54,50) \*)
- Ich melde mich zum **Workshop „Rechtliche Aspekte von elektr. Geschäftsverkehr“** am 29. 6. 1999 in Wien an
  - als Mitglied zum Preis von öS 3.500,- (€ 254,35) \*)
  - als Nichtmitglied zu öS 4.200,- (€ 305,23) \*)
- ▶ **Anmeldeschluß für alle Veranstaltungen: 18. 6. 99**
- \*) Preise zuzügl. 20 % MWSt.
- ▶ Bei Buchung von zwei oder mehr Teilnehmern eines Unternehmens gewähren wir einen Rabatt von 20 %.
- Ich hätte gerne Informationen über die Vorteile einer Mitgliedschaft beim Future Network

An  
Future Network  
Kaiserstraße 14/2  
A-1070 Wien  
Tel.: + 43 / 1 / 522 36 36-37  
Fax: + 43 / 1 / 522 36 36-10  
E-Mail: [office@future-network.at](mailto:office@future-network.at)

Firma/Abteilung:

Titel: Vorname:

Nachname:

Funktion:

Straße, Hausnummer:

PLZ: Ort:

Telefon: Telefax:

E-Mail:

Ort, Datum: Unterschrift, Firmenstempel: