

Das Programm

INDUKOM Perspektiven

Die neue Präsentations-
und Informationsbörse
für INDUs und KOMs

24 Themen-Präsentationen à
8 Minuten,
16 Meeting-Slots à
15 Minuten, begrenzt auf
120 Teilnehmer insgesamt
= INDUKOM Perspektiven

Am
8. Februar 2011
im Casino der
Zeche Zollverein
in Essen



Diese Veranstaltung ist nur für Sie – schauen Sie genauer hin!

Stellen Sie sich vor, 24 interessante Persönlichkeiten stehen auf einer Bühne und stellen Ihnen spannende neue Ansätze, Projekte, Möglichkeiten für Ihre eigene Arbeit vor, während Sie den Vorträgen in entspannter Umgebung mit gleichgesinnten Kollegen zuhören. Sie notieren sich die für Sie relevanten Ansprechpartner und buchen sich nach den Vorträgen in der Mittagspause bei diesen interessanten Ansprechpartnern für einen unverbindlichen Informationsaustausch ein. Und anschließend lassen Sie diese Veranstaltung in lockerer Atmosphäre mit Ihren Kollegen ausklingen – das sind die INDUKOM Perspektiven.

Wir geben Ihnen auf dieser Veranstaltung die Möglichkeit, potenzielle Leistungspartner an einem Ort, an einem Tag, in einer verträglichen Anzahl zunächst auf einen relevanten Bedarf hin zu checken und dann persönlich kennen zu lernen. Das spart auf beiden Seiten Zeit, Ressourcen und bares Geld, ist hoch effizient und dabei auch noch aufschlussreich und unterhaltsam.

Lassen Sie sich das nicht entgehen. Dieses neue Veranstaltungskonzept gibt es im BtoB-Bereich in der Form bisher noch nicht. Melden Sie sich noch heute an. Die Anzahl der Teilnehmer an der Veranstaltung ist begrenzt.

Mit herzlichen Grüßen

Ihr INDUKOM-Team

PS: Wer INDUKOM schon live erlebt hat, kennt das top level unserer Veranstaltungen. Werden auch Sie Teil der Community.



Bestens für Sie vorbereitet.

Nicht nur die Präsentatoren werden sehr gut auf die INDUKOM Perspektiven vorbereitet sein, denn natürlich tun auch wir wieder alles dafür, dass Sie im Vorfeld bestens informiert sind, sich bequem anmelden und sich dann auf der Veranstaltung rundherum wohlfühlen können.

Dieses Programm gibt Ihnen einen ersten umfassenden Überblick über die Veranstaltung selbst, die Kurz-Präsentationen, die Sie erwarten und auch Informationen zu Anreise und Hotels.

Verschaffen Sie sich einen Überblick, melden Sie sich an und kommen Sie am 8. Februar nach Essen. Wir freuen uns auf Sie.

Veranstaltungstermin:

8. Februar 2011

Veranstaltungsort:

Casino auf der Zeche Zollverein, Essen

Übersicht:

04 Der Ablauf

05 Das Programm

06 – 11 Die Kurz-Präsentationen

12 – 13 Ihre persönliche Buchungsübersicht

14 Die Anfahrt / Lage

15 Die Hotels



Was dürfen Sie als Besucher erwarten?

Die Besucher können sich am Vormittag durch die Kurz-Präsentationen einen Überblick über die möglichen Leistungspartner und deren Lösungen verschaffen. So erhalten die Besucher einen attraktiven Scan über innovative und engagierte Dienstleister. Des Weiteren können sie sich in die Gesprächstermine am Nachmittag einbuchen (so weit noch verfügbar), um die Präsentierenden persönlich kennen zu lernen und die Informationen aus der Präsentation zu verdichten. Die Belegung der Gesprächstermine kann schon im Vorfeld oder auch erst direkt auf der Veranstaltung erfolgen. Und natürlich ist das Catering für die Besucher der Veranstaltung inklusive.

Nicht zu unterschätzen: In den Pausen, in denen Sie keine Gesprächstermine wahrnehmen, besteht die Möglichkeit, sich in angenehmer Atmosphäre mit Kollegen auszutauschen, ohne von weiteren Dienstleistern angesprochen zu werden. Nur die 24 Dienstleistungsunternehmen, die sich für die INDUKOM Perspektiven eingebucht haben, sind als Teilnehmer zugelassen. Sie wählen selbst aus, mit wem Sie sprechen wollen.

Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 120 insgesamt limitiert, damit für Besucher und auch für die Präsentierenden genügend Gesprächsmöglichkeiten zu Stande kommen.

Die Anmeldung:

Am einfachsten melden Sie sich im Internet an unter:

www.indukom.de/Perspektiven.asp

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie ein E-Mail mit Ihrem eTicket, das Sie nur ausdrucken und zur Veranstaltung mitbringen müssen. Die Rechnung geht Ihnen per separater Post zu.

Die Teilnahmegebühr:

Pro Person 275,- EUR

Mitglieder des bvik Bundesverband Industrie Kommunikation e. V. erhalten 20 % Rabatt.

Pro bvik-Mitglied 220,- EUR

Veranstungsablauf am 8. Februar 2011:

08:00 – 08:45 Uhr: Einlass, Kaffee und Frühstück

08:45 – 09:00 Uhr: Begrüßung und Einführung

09:00 – 12:30 Uhr: Vorstellung der Dienstleister mit 8-minütigen Kurz-Portraits

Slot	Uhrzeit	Unternehmen	Präsentierender
1	9.00	Clausen + Reitsma	Alexis Vozmediano Garcia
2	9.09	Ansel & Möllers	Jochen Ansel
3	9.18	conform GmbH	Patrick Jürgens
4	9.27	STAR Publishing	Jürgen Wagishauser
5	9.35	Wehlmann	Thomas Wehlmann
6	9.44	Betriebskultur	Ina Rall
7	9.53	DIMA Marktforschung	Frank Diesing
8	10.02	Südpol	Ralf Ganter/Andreas Dreher
9	10.11	Phocus Direct	Philip Moder
10	10.20	MP Digital	Jochen Janke
11	10.29	Communicode	Axel Helbig
12	10.38	Wibo	Ria Bosserhoff
13	10.47	Madness	Axel Berne
14	10.56	Die Firma	Marco Fischer
15	11.05	VISTAPARK	Holger Bramsiepe
16	11.14	INDUKOM	Andreas Pfeilschifter
17	11.23	Bovacon	Bogo Vatovec
18	11.32	psv marketing	Marco Petracca
19	11.41	WEGA Werbeagentur	Hans-Ulrich Papin
20	11.50	wob	N.N
21	11.59	mission-one eRelations	Henrik Salzgeber
22	12.08	ray.seven	Kai Horender
23	12.17	SPS Marketing	Gerhard Preslmayer/Christian Grimm
24	12.26	guide2media	Thomas Binder

12:30 – 14:00 Uhr: Mittagspause und Buchung der Gesprächstermine

14:00 – 16:00 Uhr: Gesprächstermine (8 Slots à 15 Minuten)

16:00 – 16:30 Uhr: Kaffee-Pause

16:30 – 18:30 Uhr: Gesprächstermine (8 Slots à 15 Minuten)

18:30 – 21:00 Uhr: Lockerer Ausklang mit Getränken und Finger Food

Die Präsentationen der Slots 1 – 4

Slot 1 // 9.00 Uhr



CLAUSEN + REITSMA GmbH
Alexis Vozmediano Garcia
Geschäftsführer

Von Prints bis zu iPad und Digital Signage:

Marketingkommunikation mit System und Erfahrung

Seit 1987 gestalten wir Medien. Heute kombinieren wir nach dem Motto Wirkung vor Technik per CMS, Datenvernetzung & Co. klassische und digitale Medien zu holistischen Konzepten. Denn mehr denn je geht es um durchgängige Inhalte, gesteuerte Herstellung, harmonisierten Einsatz und schnelle Erfolgskontrolle. Unsere webbasierten Produkte sorgen für Transparenz, Flexibilität, Planbarkeit und Nachhaltigkeit – und für maximale Wirkung bei minimalem Aufwand.

Slot 2 // 9.09 Uhr



Ansel & Möllers GmbH
Jochen Ansel
Geschäftsführer

Strategische PR als erfolgreiches Marketingtool

Erfahrung, Leidenschaft und Expertise sind die Grundlagen für integrierte Kommunikationskonzepte. Seit 15 Jahren inszenieren wir mit 19 Mitarbeitern die Marken unserer Kunden. Stimmige Gesamtkonzepte dank der gekonnten Verbindung von BtoB- und BtoC-PR, des reibungslosen Ineinandergreifens von PR und Eventmanagement sowie der guten Vernetzung mit Kreativagenturen. Mit Sinn für Stil und Design der Markenwelt der Kunden, Kreativität, Originalität und mit journalistischem Anspruch wecken wir das Interesse der Zielgruppen.

Slot 3 // 9.18 Uhr



conform GmbH
Patrick Jürgens
Leiter Vertrieb/Geschäftsführer

Neue Impulse und Ideen für Messestände

Anhand einer Auswahl aktueller Messeprojekte erfolgt eine Bestandsaufnahme von branchenübergreifenden Trendprojekten. Die thematische Klammer bilden hier Messedesign, Produktpräsentation und Einbindung neuer Medien wie beispielsweise das iPad & Co. Beleuchtet werden interaktive Kommunikationsformen mit der Zielgruppe bzw. Inszenierungsformen. Ein inspirierender Vortrag für zukünftige Projekte.

Slot 4 // 9.27 Uhr



STAR PUBLISHING GmbH
Jürgen Wagishauser
Manager Sales + Conceptions

Management von Kommunikationsprozessen weltweit

Kommunikation ist ein Labyrinth, speziell bei weltweiten Kampagnen. Ein Labyrinth mit vielen Beteiligten, Ausgabemedien und Sprachen. Mit komplexen Freigabeprozessen und einem hohen Informationsbedarf aller Projektbeteiligten. Und am Ende müssen trotz allem Termine eingehalten und die Qualität der Produkte sichergestellt sein. Wie diese Herausforderung zu lösen ist, zeigen wir Ihnen in unserem Kurzvortrag. Die wichtigsten Schlagworte lauten hierbei optimierte Prozesse, webbasierte Steuerung und Kontrolle sowie Zeit- und Kosteneinsparungen.

Die Präsentationen der Slots 5 – 8

Slot 5 // 9.35 Uhr



Wehlmann
Consulting | Werbeagentur | Crossmedia

Wehlmann GmbH
Thomas Wehlmann
Geschäftsführer

PIMagento: PIM trifft Magento – Online-Shop und PIM-System lizenzkostenfrei

Schrecken Sie die Kosten für Software-Lizenzen nicht auch ab? Die Open Source Shop-Software Magento wurde durch unser Cross-media-Kompetenz-Centrum zum PIM-System ausgebaut. Der bestehende Funktionsumfang und die Software-Architektur von Magento haben uns motiviert, dieses Software-Modul auszubauen. Über PIMagento können wir heute aus einer zentralen Umgebung heraus zahlreiche Shops bzw. Online-Kataloge als auch Print-Publikationen wie Kataloge und Preislisten direkt generieren.

Slot 6 // 9.44 Uhr



Betriebskultur
Werbung aus Stuttgart

Betriebskultur GmbH
Ina Rall
Geschäftsführerin

Betriebskultur ...

Ist speziell, strebsam und schlau // Ist überzeugt, dass erfolgreiche Werbung immer Ausdruck der Firmenkultur sein muss. Man kann nicht gegen die Kultur einer Firma anwerben // Verspricht seinen Kunden Ideen, die diese nicht haben // Ist die kreative Werbeagentur im Südwesten – BtoB und BtoC. Ein Beispiel, welches die Kundenorientiertheit von Betriebskultur zeigt: DIE EASY CLIPS // Easy Clips sind Filme, die auf standardisierten Illustrationen basieren. Ideal zur Produktschulung, als Alternative zu lährenden PPTs, zur internen Kommunikation. Easy Clips sind schlank, schnell, schlau.

Slot 7 // 9.53 Uhr



DIMA
Marktforschung

DIMA Marktforschung GmbH
Frank Diesing
Geschäftsführer

Forschung für Marken- und Kommunikationserfolg

Ob Ihre Marken- und Kommunikationsstrategie erfolgreich ist, entscheidet einzig und allein Ihre Zielgruppe. Dies setzt jedoch voraus, dass Sie Ihre Zielgruppe genau kennen und Ihre Strategie exakt auf deren Bedürfnisse abgestimmt ist.

Mit einem ganzheitlichen Verständnis der Zielgruppe und deren Bedürfnissen, Informationsverhalten und Markenwahrnehmung erweitern wir die Perspektive und rücken die Begriffe „Werbeeffizienz“ und „Markenkommunikation“ in ein neues und umfassendes Licht.

Slot 8 // 10.02 Uhr



Südpol. Die Agentur. 

Südpol GmbH & Co. KG
Ralf Ganter / Andreas Dreher
Geschäftsführer / Projektleitung Neue Medien

Cockpitt: das südpolare Präsentationssystem

Das Erste seiner Art – DIE Produkt- und Unternehmensplattform. Cockpitt: Das schneesturmsichere Multimedia-System bietet Vorteile wie neue visuelle Effekte, Interaktivität, unterschiedliche Sprachversionen, HD-Filmmaterial, zielgruppenspezifische Präsentationen, u.v.m. Ein Diamant unter den Präsentationssystemen, mit dem alle Expeditionsteilnehmer dank Online-Update über dieselbe Ausrüstung verfügen.

Die Präsentationen der Slots 9 – 12

Slot 9 // 10.11 Uhr



phocus direct communication GmbH
Philipp Moder
Geschäftsführer

Endlich verdient Marketing Geld – Wandel im BtoB-Marketing
Auch in der Industrie wandeln sich die Anforderungen an das Marketing. Klassische Aufgaben wie Markenbildung und Markenführung werden zunehmend durch Anforderungen wie Messbarkeit und Effizienz ergänzt. Das Marketing muss zukünftig als Beziehungsmanager agieren und den „Steilpaß“ für den Vertrieb spielen. Dies erfordert eine intelligente Kombination von „Best Practice“-Ansätzen mit innovativen Methoden. Setzen Sie den richtigen Impuls, zur richtigen Zeit über den jeweils richtigen Kommunikationskanal und beschleunigen Sie Kaufprozesse, ohne dabei die Marke aus den Augen zu verlieren.

Slot 10 // 10.20 Uhr



MPDigital GmbH
Jochen Janke
Geschäftsführer

Hilft mir PIM und CMP bei der Bewältigung meiner Arbeit?
Diese Frage stellen sich viele Marketingverantwortliche unter dem Eindruck immer neuer Anforderungen an Marketing und Kommunikation. Die Geschwindigkeit, in der neue Kommunikationskanäle zu besetzen sind, nimmt genau wie die Vielfalt der Kommunikation immer schneller zu. Die bekannte Strategie, erst einmal abzuwarten und dann mit Macht einen neuen Kanal zu besetzen, wird zunehmend schwieriger umsetzbar. Wie kann der Einsatz eines PIM/CMP-Systems bei der Erfüllung der Anforderungen unterstützen und welche Eigenschaften sind bei der Auswahl eines Systems zu beachten?

Slot 11 // 10.29 Uhr



Communicode GmbH & Co. KG
Axel Helbig
Geschäftsführer

Integrierte E-Business-Lösungen für Ihre erfolgreiche Multi-Channel-Kommunikation. Global, effizient und einfach.
communicode entwickelt, implementiert und betreibt effiziente E-Business-Lösungen in den Bereichen Content Management System, Product Information Management und E-Commerce. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickeln wir technologieübergreifende Gesamtlösungen auf Basis etablierter Standardsoftware, die den Anforderungen aller Beteiligten gerecht werden – und einfach genutzt werden können. Dieser Prozess geschieht stets in partnerschaftlicher, abteilungs- und länderübergreifender Zusammenarbeit.

Slot 12 // 10.38 Uhr



Wibo Agentur für Unternehmenskommunikation
Ria Bosserhoff
Geschäftsführerin

Kommunikationsagentur und Strategieberatung – wie passt das zusammen, Frau Bosserhoff?
Gut! Wir arbeiten in Kommunikationsprojekten und wissen deshalb: Jeder Erfolg hängt maßgeblich davon ab, ob das strategische Ziel konkret und logisch formuliert ist. Nur dann kann man erfolgreich in der Kette Strategie-Positionierung-Idee-Konzept-Kommunikation arbeiten. So entstehen Ideen, die unmittelbar aus der Leistung und dem Nutzen eines Unternehmens oder Produktes abgeleitet sind und eine Marke dauerhaft überzeugend prägen.

Die Präsentationen der Slots 13 – 16

Slot 13 // 10.47 Uhr



Madness GmbH
Axel Berne
Geschäftsführender Gesellschafter

Multimediale 3D Kommunikation

Einzigartig präsentieren, innovativ kommunizieren, visuell begeistern, besser verkaufen – Axel Berne von der Madness GmbH in Göppingen stellt Ihnen in seinem Vortrag vor, wie Sie diese Ziele durch multimediale 3D Kommunikation verwirklichen können. Wie werden multimediale Synergieeffekte gebildet und wie kann 3D Mehrwerte generieren? Axel Berne zeigt Ihnen Lösungen auf, die über drei Dimensionen hinaus reichen. Madness macht Ihre Ideen sichtbar.

Slot 14 // 10.56 Uhr



die firma GmbH
Marco Fischer
Geschäftsführer

Digitale Perspektiven

Trends gibt es viele. Social Media ist das Schlagwort der Stunde. Die Reaktionen darauf schwanken zwischen großer Begeisterung und verhaltener Panik. Gerade in einem sich rasant entwickelnden Bereich, wie der digitalen Kommunikation, genügt kurzfristiges Handeln nicht mehr, um nachhaltige Erfolge zu erzielen. Maßnahmen müssen strategisch geplant und sorgfältig in den Kommunikationsmix integriert werden. Stellen Sie die richtigen Fragen, wenn es um Ihre digitale Perspektive geht?

Slot 15 // 11.05 Uhr



VISTAPARK GmbH
Holger Bramsiepe
Managing Partner

Neue Dimensionen mit virtueller Kommunikation

Interaktive Markenräume sind die zukünftige Plattform für erfolgreich vernetzte On- und Offline-Strategien. Ob Showroom, virtuelle Messe oder 3D-Erlebniswelt – interaktive Markenräume schaffen konvergente Produkt- und Markenerlebnisse mit hoher Emotionalität und Vertriebskraft. Wir skizzieren Ihnen erste Ansätze, wie virtuelle Kommunikation von VISTAPARK Ihre Marke und Produkte neu erlebbar macht und Sie Synergien weit darüber hinaus schaffen können.

Slot 16 // 11.14 Uhr



INDUKOM – eine Marke der memesys dialog GmbH
Andreas Pfeilschifter
Geschäftsführender Gesellschafter

Wir bringen INDUs und KOMs näher zusammen!

Am 29. und 30. Juni präsentiert INDUKOM das 4. INDUKOM Forum Industrie Kommunikation. Das diesjährige Motto dieser Networking-Plattform für die BtoB-Kommunikationsbranche ist „Werte!?“ – Werte vermitteln, Werte schaffen! Wir informieren INDUs und KOMs über Programmhilights, Beteiligungsmöglichkeiten, Werbe- und Sponsoringmaßnahmen. Zudem findet am 29. Juni auf dem Forum auch die Preisverleihung des 5. INDUKOM Triple A statt, dem Wettbewerb für Eigenwerbung von Kommunikationsdienstleistern. Wir informieren über die Kategorien und die relevanten Neuerungen für Einreicher und Juroren.

Die Präsentationen der Slots 17 – 20

Slot 17 // 11.23 Uhr



Bovacon
Bogo Vatovec
Geschäftsführer

Brand and Marketing Optimierung

Marketing steht mehr und mehr unter Druck, Tendenz steigend. Marketingprozesse und Kommunikationswege sind ineffizient und umständlich, kosten viel Zeit und noch mehr Geld. Firmen investieren hohe Summen in ihre CI und aufwendige Imagekampagnen. Aber wie nehmen Kunden und auch die Mitarbeiter diese Bemühungen eigentlich wahr? Wie und wo könnte das Unternehmen Kosten bei der Planung und Durchführung von Kampagnen sparen? Unser Angebot setzt da an, wo die meisten Branding-, Werbe- und Kreativagenturen aufhören: Bei der Effizienz in der Kommunikation. Reden wir darüber?

Slot 18 // 11.32 Uhr



psv marketing GmbH
Marco Petracca
Leiter der Markenberatung

Marke gewinnbringend von / nach innen führen

In einer Welt voller Produkte und Dienstleistungen bringt Wissen den Gewinn. Die Marke schafft Zugang zu diesem Wissen. Doch die meisten Modelle der BtoB-Markenführung entpuppen sich als teuer bezahltes Kauderwelsch, das im Unternehmen kaum verstanden wird. Was nützt also die schicke 360°-Kampagne, wenn der Vertrieb nicht weiß, wofür die Marke steht? Wir reden Klartext und zeigen, wie man aus der Marke einen konkreten Sachverhalt macht, der von innen nach außen gelebt und verstanden wird.

Slot 19 // 11.41 Uhr



WEGA Werbeagentur GmbH
Hans-Ulrich Papin
Geschäftsführer

Werte statt (Vor) Worte

Industrielle Kommunikation hat ihre eigenen Gesetze. WEGA kennt die Themen und Trends der Industrie. Ganzheitliches Denken, visionäres Handeln, kreatives Marketing sind Teil unserer Philosophie, Wertsteigerungsmodelle das Ergebnis: vom Einzelstück-Anbieter über Applikationen zum Systemlöser, vom Produzenten zum Dienstleister, vom Einzelkämpfer im Mittelstand zum strategischen Allianzpartner. 20 Jahre BtoB-Werbung in vielfältigen Branchen haben zu langen Kundenbindungen geführt.

Slot 20 // 11.50 Uhr



wob AG
Gudmund Semb
Vorstand

Neue Energie für Marke und Vertriebs Erfolg

Die wichtigste Aufgabe von BtoB-Kommunikation besteht darin, die Marke zu stärken und den Vertrieb aktiv zu unterstützen. In diesem Sinne stellt wob CEO Gudmund Semb die fünf Megatrends vor, die heute für eine erfolgreiche BtoB-Kommunikation unerlässlich sind. Dazu gehören innovative Tools zur Effizienzmessung und -steigerung, neue Formen der Dialogkommunikation, die die Möglichkeiten des Web 2.0 nutzen, und die Emotionalisierung der Marke – natürlich immer vor dem Hintergrund einer ganzheitlichen Markenführung.

Die Präsentationen der Slots 21 – 24

Slot 21 // 11.59 Uhr



mission<one>
eRelations AG

mission<one> eRelations AG

Henrik Salzgeber

Head of Business Development & Sales

eCRM in der Praxis: Nachhaltige Absatzförderung durch individualisierten Kundendialog

Digitales Dialogmarketing bietet speziell mittelständischen Unternehmen immense Chancen zur Kundenentwicklung und Absatzförderung: Mit gezielten Online-Kampagnen und detailliertem Profiling können Sie Ihre Zielgruppen individuell ansprechen und ihnen Angebote machen, die genau auf ihre Interessen abgestimmt sind – durch internationales Kampagnenmanagement auch weltweit. Henrik Salzgeber zeigt anhand von Erfolgsbeispielen aus der Praxis, wie die individualisierte Kommunikation zu mehr Unternehmenserfolg führt.

Slot 22 // 12.08 Uhr



ray seven

ray.seven (eine Marke der STR8 GmbH & Co.KG)

Kai Horender

Geschäftsführer

Messe oder Event ohne System? Wie schade!

Viele Projektplaner befinden sich in Sachen Gast- oder Messestandmanagement nach wie vor im „Excelkrieg“. Keine messbaren und verlässliche Daten, kein Echtzeitstatus der Daten, Papierkrieg und Unübersichtlichkeit bei der Leaderfassung auf dem Messestand, um nur einige gängige Probleme zu nennen.

Event-Management-Systeme wie ray.seven geben Kommunikationsmaßnahmen einen innovativen und professionellen Rahmen und schaffen die Basis für eine fundierte Erfolgskontrolle und Projektsteuerung.

Slot 23 // 12.17 Uhr



S'P'S Marketing

S'P'S Marketing GmbH

Gerhard Preslmayer

Geschäftsführender Gesellschafter

Integrated Product Branding

Es ist die Geschichte über ein neues BtoB-Produkt. Mit einer Broschüre und einer PowerPoint-Präsentation für den Vertrieb wäre es nur eines von vielen geworden. Mit Integrated Product Branding wurde aus ihm eine echte Sub-Brand. Die Folgen: weltweites PR-Echo, zahlreiche Anfragen von Neukunden und eine entscheidende Stärkung der Gesamtmarke. Gerhard Preslmayer zeigt Ihnen auf, wie Integrated Product Branding als geschlossenes Kommunikationskonzept funktioniert. Dabei ist er überzeugt, dass auch viele Ihrer neuen Produkte das Zeug zu einer erfolgreichen Sub-Brand haben.

Slot 24 // 12.26 Uhr



guide2media

guide2media GmbH

Thomas Binder

Bereichsleiter

Internationalisierung von Marken und Produkten mit xCS

Viele mittelständische Unternehmen sehen zur Erschließung neuer Märkte und dem Ausbau bekannter Märkte die internationale Positionierung und Markenführung als große Zukunftschance. Zur Entwicklung einer Plattform, die alle Möglichkeiten der crossmedialen Marken- und Produktkommunikation nutzt, kommt einem passgenauen PIM-System zentrale Bedeutung zu.

In der Präsentation werden die Möglichkeiten und Chancen beim Einsatz von xCS als zentrale Produkt-Informationsplattform am Beispiel RÖSLE aufgezeigt.

Ihre persönliche Buchungsübersicht

Uhrzeit	Slot 1	Slot 2	Slot 3	Slot 4	Slot 5	Slot 6	Slot 7	Slot 8	Slot 9	Slot 10	Slot 11
14.00											
14.15											
14.30											
14.45											
15.00											
15.15											
15.30											
15.45											
16.00	Kaffeepause										
16.30											
16.45											
17.00											
17.15											
17.30											
17.45											
18.00											
18.15											

Machen Sie Ihre eigene Terminplanung für die Speed-Dating-Slots am Nachmittag. Tragen Sie in dieser Übersicht ein, wen Sie wann am liebsten zu einem Gespräch treffen würden. Die ersten fünf Buchungen können Sie schon im Internet vor Veranstaltungsbeginn festmachen. Hierzu erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung eine E-Mail mit Zugangsdaten für diese Buchungen. Die weiteren Buchungen können Sie dann vor Ort je nach Verfügbarkeit nach dem Besuch der Präsentationen belegen.

Slot 12	Slot 13	Slot 14	Slot 15	Slot 16	Slot 17	Slot 18	Slot 19	Slot 20	Slot 21	Slot 22	Slot 23	Slot 24

Kaffeepause

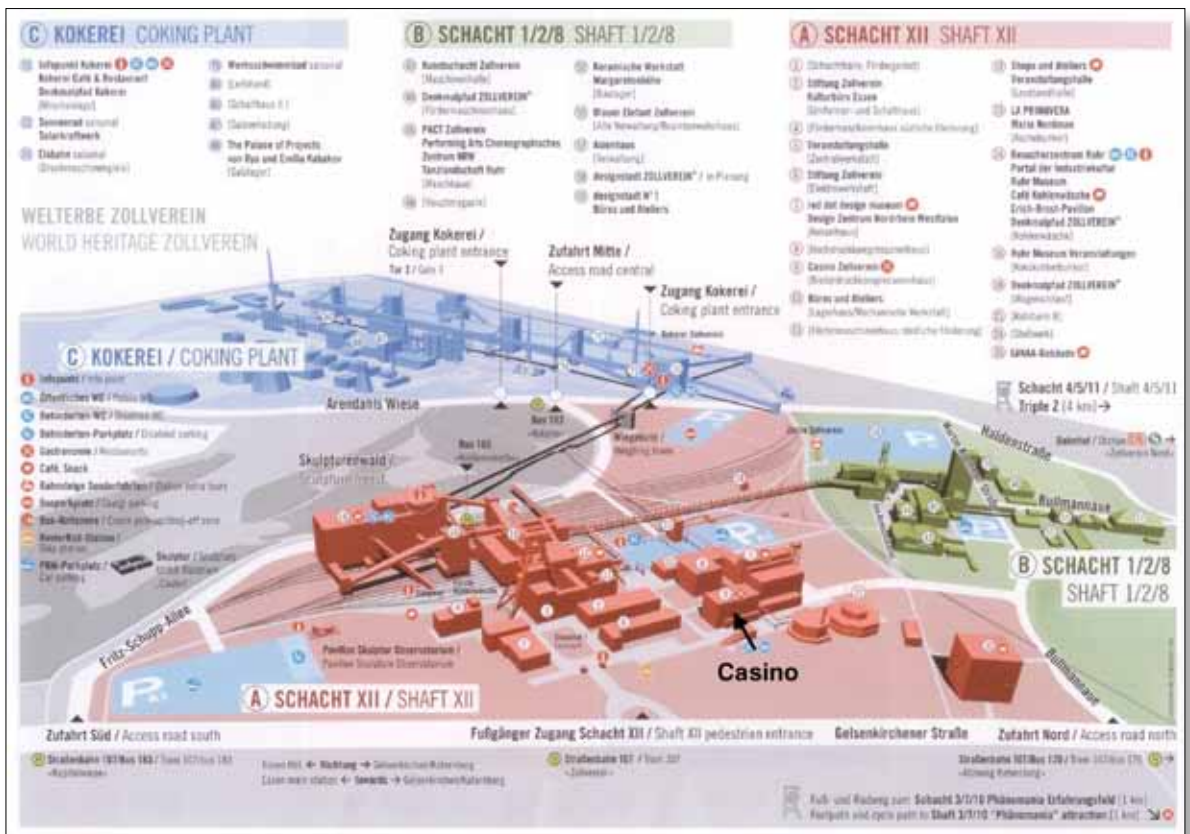
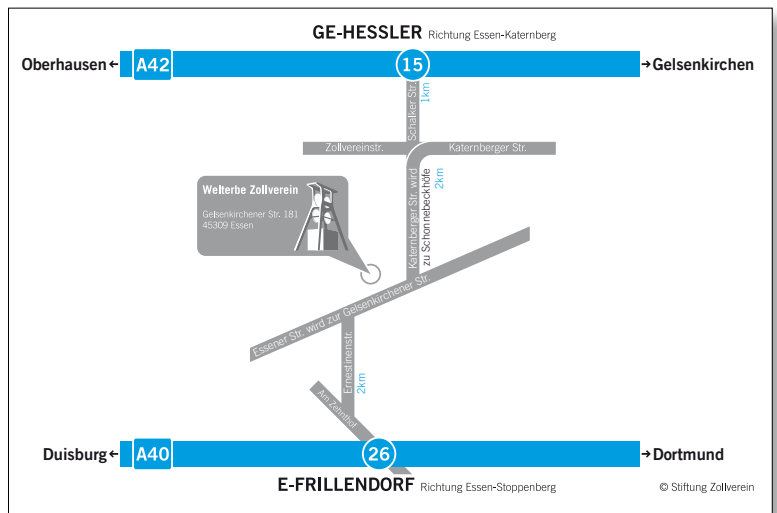
Kommen Sie gut an!

Die **Zeche Zollverein** ist über die Autobahnen A40 und A42 sehr gut erreichbar. Die exakte Adresse lautet:

Casino Zollverein

Gelsenkirchener Straße 181
45309 Essen
Fon 0201 83024-0
www.casino-zollverein.de

Das Gelände der Zeche Zollverein ist recht groß. Bitte orientieren Sie sich immer nach **Schacht XII**, denn dort ist auch das Casino der Zeche Zollverein. Der nächst gelegene Parkplatz ist bezeichnet mit: A2. Folgen Sie der Beschilderung.



Gut untergebracht!

Wir haben bei Hotels, die ca. 10-20 Minuten von der Zeche Zollverein entfernt sind, Abruflkontingente zu Sonderkonditionen für Sie vereinbaren können. Buchen Sie sich ein unter dem Stichwort „INDUKOM“ bei folgenden Hotels:

Welcome Hotel Ruhr Residenz

Schützenbahn 58
45127 Essen
Fon 0201 1779-0
www.welcome-to-essen.de
Zimmer nur vom 7.2. auf den 8.2. verfügbar
Preise von 219,- Euro bis 251,- Euro

Mercure Hotel Düsseldorf Airport

Lintorfer Weg 75
40885 Ratingen
Fon 02102 187-0
www.mercure.com
EZ am 7.2.2011: 95,- Euro inkl. Frühstück
EZ am 8.2.2011: 105,- Euro inkl. Frühstück

Mercure Hotel Oberhausen Centro

Max-Planck-Ring 6
46049 Oberhausen
0208 4441-0
www.mercure-oberhausen.de
EZ: 100,- Euro inkl. Frühstück

maritim Hotel Gelsenkirchen

Am Stadtgarten 1
45879 Gelsenkirchen
Fon 0209 1762041
www.maritim.de/de/hotels/deutschland/hotel-gelsenkirchen
Classic Zimmer: 124,- Euro
Comfort Zimmer: 134,- Euro
(jeweils inkl. Frühstück; Einzelnutzung)
Das Angebot gilt nur für zwei Übernachtungen (7.2.-9.2.2011)
Das Hotel liegt nur 4 km von der Zeche Zollverein entfernt. Direkte Trambahnlinie!

Sollten Sie Fragen zur Veranstaltung haben, steht Ihnen das INDUKOM-Team selbstverständlich zur Verfügung. Sie erreichen uns unter:

INDUKOM – memesys dialog gmbh
Von-Kühlmann-Straße 3
86899 Landsberg
Fon 08191 94779-0
m.stocker@indukom.de

**INDUKOM – eine Marke der
memesys dialog GmbH**

Von-Kühlmann-Straße 3
86899 Landsberg a. Lech
Fon 08191 94779-0

**Bei Rückfragen erreichen
Sie uns unter:**

Fon 08191 94779-0
Fax 08191 94779-19
m.stocker@indukom.de

**Download der Unterlagen:
www.indukom.de**

INDUKOM ist Haupt-Medienpartner
des bvik



INDUKOM