

Ihre Einladung zur



April / Mai 2009

Die Konferenz für
E-Commerce Leiter und
Online Shop Betreiber

Es referieren und diskutieren u.a.



Peter Ambrozy

Gründer und
Geschäftsführer,
edelight GmbH



Sebastian Felhauer

Leiter Händler-
betreuung und
Category
Management,
Hitmeister.de



Christian Grötsch

Geschäftsführer,
Preisbock GmbH



Thomas Lang

Geschäftsführer,
carpathia:e-busi-
ness.competence



Andreas Mayerhöfer

Teamleiter
eCommerce,
Dick GmbH



Frank Puscher

Geschäftsleitung,
Verlag Spielfigur



Oliver Stoll

Geschäftsführer,
Genussreich
Weinversand
GmbH & Co.KG



Timo Zein

Leiter
E-Commerce,
BUTLERS - Josten
Handel&Franchise
GmbH&Co. KG



Dr. Kerstin A. Zscherpe

Rechtsanwältin,
CSC Deutschland
Solutions GmbH

Eine Auswahl der Top-Themen:

- Trends: Live-Shopping, Shopping-Clubs, Social Commerce – What's next?
- Erfolgsfaktor E-Payment
- User Experience im Online-Shop
- Beratung in Online-Shops - Trends und Chancen
- Herausforderungen eines internationalen Webshops
- Sicherheit und Vertrauen beim Online-Kauf schaffen
- Wertorientiertes CRM im E-Commerce
- Die Rolle von Webshops im Multi Channel Marketing
- Chancen und Risiken von Blogs & Twitter

Teilnahme nur
€ 199,-
zzgl. MwSt.

Hamburg, 28. April 2009

München, 30. April 2009

Düsseldorf, 05. Mai 2009

Frankfurt, 12. Mai 2009

Mehr Informationen und Anmeldung unter www.ecommerce-conference.de

Sponsoren 2009



Die Konferenz für E-Commerce Leiter und Online Shop Betreiber



Nicole Rüdlin,
Projektleitung,
Penton Media
GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,

die ecommerce conference geht wieder auf Deutschland-Tour und öffnet nun schon im 3. Jahr ihre Tore. Informieren Sie sich auf unseren eintägigen Konferenzen über die aktuellen Themen im E-Commerce und bringen Sie Ihr Wissen auf den neuesten Stand!

Das Konferenz-Programm variiert von Stadt zu Stadt und bietet mit Sicherheit für jeden die passenden Inhalte.

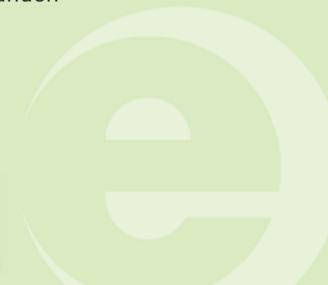
Besonders groß geschrieben wird bei der kommenden Frühjahrstour das Thema Trends im E-Commerce. Es

erwarten Sie u.a. spannende Vorträge zum Thema Social Commerce, Live-Shopping oder Merchant Blogging! Zahlreiche Vorträge aus der Praxis runden das vielseitige Konferenzprogramm ab.

Überzeugen Sie sich selbst!

Ich freue mich auf Ihr Kommen

Ihre



Hamburg, 28. April 2009

Steigenberger Hotel Hamburg, Heiligengeistbrücke 4, 20459 Hamburg

9.00 - 10.15 Uhr Plenum

Begrüßung/Trends im E-Commerce

- 9:00 Begrüßung durch Ihren Moderator Frank Puscher**
Fachjournalist, Buchautor und seit 14 Jahren kritischer Beobachter der internationalen eCommerce-Landschaft
Frank Puscher, Geschäftsleitung, Verlag Spielfigur
- 9:15 Aktuelle Trends im E-Commerce**
■ Web 2.0, Live-Shopping, Shopping-Clubs, Social Commerce – what's next?
■ Welche Trends setzen sich durch und wie profitieren Sie davon
Thomas Lang, Geschäftsführer, carpathia:e-business.competence **Studie**
- 9:45 Zukunftsthemen im E-Commerce: Erst die Pflicht, dann die Kür**
■ Was sind die Basis-, Leistungs- und Begeisterungs-Features für Ihre Kunden?
■ Was bedeutet das für Ihre KPIs?
Tim Hahn, Geschäftsführer, netz98 new media GmbH

10.15 - 11.00 Uhr Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

E-Payment/Shop-Software

- 11:00 Erfolgsfaktor E-Payment - Umsatz- und Effizienzsteigerung durch innovative Internet-Bezahlssysteme**
■ Vergleich E-Payment-Systeme mit klassischen Bezahlmethoden
■ Markterweiterung durch Einsatz von E-Payment-Systemen
■ Kaufabbruchquoten in Abhängigkeit von angebotenen Bezahlmethoden
■ Kosteneinsparungseffekte durch Einsatz von E-Payment
Marcus Greven, Director Sales D-A-CH, ClickandBuy Marketing AG
- 11:30 Die Rolle der Banken bei e-Payment Verfahren der Zukunft**
■ Das Bankkonto als eWallet: Der direkte Weg ist schneller, sicherer und günstiger
■ Die Schnittstelle zwischen eCommerce und Online-Banken
■ Neue Online-Banking-Anwendungen: sofortident.de, sofortabo.de, sofortlastschrift.de und sofortfinanzkauf.de
Andrea Anderheggen, COO, Payment Network AG
- 12:00 Magento, OXID, xt:commerce oder selfmade Shopsoftware - Evaluationskriterien für Enterprise Kunden**
Björn Schotte, Geschäftsführer, MAYFLOWER GmbH
- 12:30 Diskussion**

12.45 - 14.00 Uhr Mittagessen und Besuch der Fachausstellung

Social Commerce/CRM

- 14:00 Wertorientiertes CRM im E-Commerce:**
Mit Incentive-Systemen Kunden erfolgreich entwickeln
■ Beispielhafte Darstellung der Akquise und Weiterentwicklung von Kunden durch CRM
■ Vorstellung von Ansätzen zur Steigerung des Kundenwertes am Beispiel von Incentive-Programmen
Frank Logen, Leiter Vertrieb E-Commerce Solutions und Markus Gropp, Leiter Vertrieb Online- & Loyalty-Services, arvato services E-Commerce Solutions
- 14:30 Social Commerce in der Praxis am Beispiel des Live-Shopping-Portals Preisbock.de**
Christian Malik, Geschäftsführer, dotSource GmbH
Christian Grötsch, Geschäftsführer, Preisbock GmbH **Praxis**
- 15:00 Wie können Online-Shops mit Social Commerce Geld verdienen?**
Peter Ambrozy, Gründer und Geschäftsführer, edelight GmbH
- 15:30 Diskussion**

15.45 - 16.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

Recht/Suchmaschinenoptimierung

- 16:15 SEO für Online Shops - Pflicht, Kür und das Leben nach dem Klick**
Isabell Wagner, Geschäftsführerin und Heiko Eckert, Online Marketing Evangelist / Strategic Consultant, bigmouthmedia GmbH
- 16:45 Rechtsfragen E-Commerce - Update und Hot-Spots**
■ Haftung - wie sind die Spielregeln, was gibt es Neues?
■ Website-Compliance - wie vermeide ich Abmahnungen?
■ Zulässige Email-Werbung - wie geht das?
■ Datenschutz - was muss man wissen?
Dr. Kerstin A. Zscherpe, Rechtsanwältin, CSC Deutschland Solutions GmbH
- 17:30 Get-Together**

München, 30. April 2009

Sofitel München Bayerpost, Bayerstrasse 12, 80335 München

9.00 - 10.15 Uhr Plenum

Begrüßung/Trends

- 9:00 Begrüßung durch Ihren Moderator Frank Puscher**
Fachjournalist, Buchautor und seit 14 Jahren kritischer Beobachter der internationalen eCommerce-Landschaft
Frank Puscher, Geschäftsleitung, Verlag Spielfigur
- 9:15 Aktuelle Trends im E-Commerce**
■ Web 2.0, Live-Shopping, Shopping-Clubs, Social Commerce – what's next?
■ Welche Trends setzen sich durch und wie profitieren Sie davon
Thomas Lang, carpathia:e-business.competence **Studie**
- 9:45 Zukunftsthemen im E-Commerce: Erst die Pflicht, dann die Kür**
■ Was sind die Basis-, Leistungs- und Begeisterungs-Features für Ihre Kunden?
■ Was bedeutet das für Ihre KPIs?
Tim Hahn, Geschäftsführer, netz98 new media GmbH

10.15 - 11.00 Uhr Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

Usability/Shop-Strategie

- 11:00 User Experience im Online-Shop: Anforderungen & Lösungen aus der Praxis**
Andreas Selter, Manager Web Solutions, User Interface Design GmbH
- 11:30 Beratung in Online-Shops - Trends und Chancen**
■ Arten von Beratung: Selbstberatung, automatisierte Beratung, persönliche Beratung
■ Kommunikationsmittel: Telefon, VOIP, Chat
■ Wie werden Sie von welchen Kundengruppen angenommen?
■ Wie muss sich der Shop-Betreiber auf die Beratung vorbereiten?
Tim Demann, Leitung Produktentwicklung und Forschung und Thomas Kestler, Geschäftsführer, Capalogic GmbH
- 12:00 Entwicklung eines internationalen Webshops: DICK setzt auf KnowHow von ARITHNEA**
■ Herausforderungen: Integration Back-End Prozesse PIM und ERP
■ Keyfeatures im Kontext der Internationalisierung; der ERP und PIM Kopplung; Produktkommunikation, Marketing-Tools
■ Umsetzung / Projektentwicklung & Key-Benefits
Andreas Mayerhöfer, Teamleiter eCommerce, Dick GmbH **Praxis**
- 12:30 Diskussion**

12.45 - 14.00 Uhr Mittagessen und Besuch der Fachausstellung

E-Payment/Shop-Strategie

- 14:00 5 Schritte zur Erreichung einer eCommerce Erfahrung der nächsten Generation**
Thomas H. Reiber, Director Central Europe, ENDECA
- 14:30 Erfolgsfaktor E-Payment - Umsatz- und Effizienzsteigerung durch innovative Internet-Bezahlssysteme**
Marcus Greven, Director Sales D-A-CH, ClickandBuy Marketing AG
- 15:00 Die Rolle der Banken bei e-Payment Verfahren der Zukunft**
Andrea Anderheggen, COO, Payment Network AG
- 15:30 Diskussion**

15.45 - 16.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

PIM/Social Commerce/Recht

- 16:15 PIM (Product Information Managementsystem) drives your E-Commerce!**
■ Wie funktioniert ein PIM und welche Vorteile entstehen für die individuelle Beratung im Online Shop
■ Zentrale Datenhaltung für verschiedene Ausgabekanäle, ausführliche Produktinformation, Produktvergleich
■ Daten aus verschiedenen Systemen aggregiert, angereichert, für Ausgabe-Kanäle optimiert (Produkte Schulung intern/extern)
Heinz Krienbühl, Senior Consultant, namics (deutschland) gmbh
Sven Hahn, Consultant, namics (deutschland) gmbh
- 16:45 Social Commerce in der Praxis am Beispiel des Live-Shopping-Portals Preisbock.de**
Christian Malik, Geschäftsführer, dotSource GmbH
Christian Grötsch, Geschäftsführer, Preisbock GmbH **Praxis**
- 17:15 Rechtsfragen E-Commerce - Update und Hot-Spots**
Dr. Kerstin A. Zscherpe, Rechtsanwältin, CSC Deutschland Solutions GmbH
- 17:45 Get-Together**

INTERNET WORLD
FACHMESSE & KONGRESS
23.-24. Juni 2009, München
 ICM – Internationales Congress Center München

Besuchen Sie Deutschlands großen
Internet-Branchentreff

Ausstellerinformationen erhalten Sie von Sabine Weißenbach, Tel.: +49 (0) 89 74117-136
 Information, Programm & Anmeldung unter www.internetworld-kongress.de

Wer sollte teilnehmen?

Online Shop Betreiber, E-Commerce Leiter, Marketing- und Vertriebsleiter sowie Geschäftsführer aus Unternehmen aller Branchen, die sich über alle relevanten Themenaspekte, die man für erfolgreiche Transaktionen im Internet braucht, informieren möchten.

Die Teilnahmegebühr beträgt 199,- EUR zzgl. MwSt.

Düsseldorf, 05. Mai 2009

Hilton, Georg-Glock-Str. 20, 40474 Düsseldorf

9.00 - 10.15 Uhr Plenum

Begrüßung/Trends

- 9:00 Begrüßung durch Ihren Moderator Frank Puscher
- 9:15 **Multi-Channel Marketing: Die Rolle des Online-Shops bei Butlers** Praxis
 - Wie Sie den klassischen und den Online-Handel verknüpfen
 - Im Fokus steht die Kundenorientierung
 - Chancen & Risiken
 Timo Zein, Leiter E-Commerce, BUTLERS - Josten Handel & Franchise GmbH & Co. KG
- 9:45 **Zukunftsthemen im E-Commerce: Erst die Pflicht, dann die Kür**
 Tim Hahn, Geschäftsführer, netz98 new media GmbH

10.15 - 11.00 Uhr Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

Usability/CRM

- 11:00 **5 Schritte zur Erreichung einer eCommerce Erfahrung der nächsten Generation**
 Thomas H. Reiber, Director Central Europe, ENDECA
- 11:30 **Wertorientiertes CRM im E-Commerce: Mit Incentive-Systemen Kunden erfolgreich entwickeln**
 - Beispielhafte Darstellung der Akquise und Weiterentwicklung von Kunden durch CRM
 - Vorstellung von Ansätzen zur Steigerung des Kundenwertes am Beispiel von Incentive-Programmen
 Marco Kersch, Leiter Produktmanagement E-Commerce Solutions und Markus Gropp, Leiter Vertrieb Online- & Loyalty-Services, arvato services E-Commerce Solutions
- 12:00 **Systematisches Website-Testing: Optimierung der Produktsuche auf baur.de - Effizienter Methodenmix aus Online-Marktforschung- und Usability-Maßnahmen**
 Thorsten Wilhelm, Geschäftsführender Gesellschafter & Gründer und Martin Beschnitt, UX-Consultant & Managing Partner, eResult - eCommerce Research & Consulting GmbH
- 12:30 Diskussion

12.45 - 14.00 Uhr Mittagessen und Besuch der Fachausstellung

Shop-Software/E-Payment

- 14:00 **Magento, OXID, xt:commerce oder selfmade Shopsoftware - Evaluationskriterien für Enterprise Kunden**
 Björn Schotte, Geschäftsführer, MAYFLOWER GmbH
- 14:30 **Die Rolle der Banken bei e-Payment Verfahren der Zukunft**
 - Das Bankkonto als eWallet: der direkte Weg ist schneller, sicherer und günstiger
 - Die Schnittstelle zwischen eCommerce und Online-Banken
 - Neue Online-Banking-Anwendungen: sofortident.de, sofortabo.de, sofortlastschrift.de und sofortfinanzkauf.de
 Andrea Anderheggen, COO, Payment Network AG
- 15:00 **Intelligente Kundengewinnung durch komfortable Zahlarten**
 - Einfluss der Zahlverfahren auf den Umsatz
 - Risikosteuerung im Zahlungsumfeld
 - Sicherung des Unternehmenserfolgs durch attraktive Bezahlfverfahren und integriertes Credit Management
 Hans-Jörg Giese, CMS Consultant DACH, Intrum Justitia GmbH
- 15:30 Diskussion

15.45 - 16.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

Social Commerce/Recht

- 16:15 **Social Commerce in der Praxis am Beispiel des Live-Shopping-Portals Preisbock.de**
 Christian Malik, Geschäftsführer, dotSource GmbH
 Christian Grötsch, Geschäftsführer, Preisbock GmbH Praxis
- 16:45 **Sicherheit und Vertrauen beim Online-Kauf als Schlüssel zur Umsatzsteigerung**
 - Fulfilment aus Händler- und Marktplatzperspektive
 - Händlerbetreuung eines Marktplatzes
 - Sonstige vertrauensfördernde Maßnahmen
 Sebastian Fellhauer, Leiter Händlerbetreuung und Category Management, Hitmeister.de Praxis
- 17:15 **Rechtsfragen E-Commerce - Update und Hot-Spots**
 Dr. Kerstin A. Zscherpe, Rechtsanwältin, CSC Deutschland Solutions GmbH
- 17:45 **Get-Together**

Frankfurt, 12. Mai 2009

The Westin Grand Frankfurt, Konrad Adenauer Straße 7, 60313 Frankfurt

9.00 - 10.15 Uhr Plenum

Begrüßung/Trends/Shop-Strategie

- 9:00 Begrüßung durch Ihren Moderator Frank Puscher
- 9:15 **Zukunftsthemen im E-Commerce: Erst die Pflicht, dann die Kür**
 - Was sind die Basis-, Leistungs- und Begeisterungs-Features für Ihre Kunden?
 - Was bedeutet das für Ihre KPIs?
 Tim Hahn, Geschäftsführer, netz98 new media GmbH
- 9:45 **Sicherheit und Vertrauen beim Online-Kauf als Schlüssel zur Umsatzsteigerung** Praxis
 Sebastian Fellhauer, Leiter Händlerbetreuung und Category Management, Hitmeister.de

10.15 - 11.00 Uhr Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

E-Payment/CRM

- 11:00 **Wertorientiertes CRM im E-Commerce: Mit Incentive-Systemen Kunden erfolgreich entwickeln**
 - Beispielhafte Darstellung der Akquise und Weiterentwicklung von Kunden durch CRM
 - Vorstellung von Ansätzen zur Steigerung des Kundenwertes am Beispiel von Incentive-Programmen
 Marco Kersch, Leiter Produktmanagement E-Commerce Solutions und Markus Gropp, Leiter Vertrieb Online- & Loyalty-Services, arvato services E-Commerce Solutions
- 11:30 **Intelligente Kundengewinnung durch komfortable Zahlarten**
 Hans-Jörg Giese, CMS Consultant DACH, Intrum Justitia GmbH
- 12:00 **Die Rolle der Banken bei e-Payment Verfahren der Zukunft**
 Andrea Anderheggen, COO, Payment Network AG
- 12:30 Diskussion

12.45 - 14.00 Uhr Mittagessen und Besuch der Fachausstellung

Social Commerce/Shop-Strategie

- 14:00 **Social Commerce in der Praxis am Beispiel des Live-Shopping-Portals Preisbock.de**
 Christian Malik, Geschäftsführer, dotSource GmbH
 Christian Grötsch, Geschäftsführer, Preisbock GmbH Praxis
- 14:30 **Wie können Online-Shops mit Social Commerce Geld verdienen?** Praxis
 - Social Commerce als Vertriebskanal
 - Ansprache von Multiplikatoren durch Social Commerce
 - Vorstellung einzelner Applikationen und deren Nutzen und Anwendbarkeit für Online-Shops
 Peter Ambrozy, Gründer und Geschäftsführer, edelight GmbH
- 15:00 **Mit dem Webshopbesucher im Dialog stehen und Umsätze steigern**
 - Recommendation Services der Gegenwart
 - Web Intelligence - Welche Chancen ergeben sich aus Empfehlungsservices?
 - Case Studies
 - Die Rolle von Webshops im Multi Channel Marketing
 Thorsten Mühling, Geschäftsführer, EPOQ GmbH
- 15:30 Diskussion

15.45 - 16.15 Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

Marketing/Blogging

- 16:15 **Mit Gutscheinen zu mehr Wachstum**
 - Mit Einkaufsgutscheinen den Umsatz ankurbeln
 - Fallstricke vermeiden
 - Wie Sie Gutscheine erfolgreich einsetzen
 Oliver Stoll, Geschäftsführer, Genussreich Weinversand GmbH & Co. KG Praxis
- 16:45 **Chancen und Risiken von Blogs & Twitter** Praxis
 - Wie generiere ich neue Kunden mit Hilfe von Blogs?
 - Wie verbessere ich den Dialog mit meinen Kunden?
 - Welche Marketingeffekte bieten Blogs & Twitter
 - Welche Risiken entstehen durch Blogs & Twitter
 Simon Köhler, Inhaber, CONPARK / concepts & design
- 17:30 **Get-Together**

Anmeldung ecommerce conference



Bitte zurücksenden per Fax an: +49 (0) 89 74 117-448

Ja, ich bestelle ein Tages-Ticket für die ecommerce conference 2009 zum Preis von €199,- zzgl. MwSt.

Mitglieder unserer Partnerverbände bzw. Leser und Newsletter-Abonnenten unserer Medienpartner erhalten das Tages-Ticket zum Preis von nur 159,- EUR zzgl. MwSt.

(Falls Ihnen der Code nicht vorliegt, setzen Sie sich bitte mit Ihrem Verlag oder Verband in Verbindung)

Im Preis enthalten sind:

- Besuch der Vorträge und der Ausstellung
- Gemeinsames Mittagessen und Kaffeepausen mit den Referenten
- Zugang zum Download der Vorträge nach der Veranstaltung

Anmeldung auch online unter www.ecommerce-conference.de

Jetzt anmelden:

omf online marketing forum

München,	07. Mai 2009
Frankfurt,	13. Mai 2009
Hamburg,	04. Juni 2009
Düsseldorf,	09. Juni 2009

www.onlinemarketingforum.de

Bitte kreuzen Sie den Ort und Termin an, an dem Sie an der ecommerce conference teilnehmen möchten:

- Hamburg 28. April 2009** **München 30. April 2009** **Düsseldorf 05. Mai 2009** **Frankfurt 12. Mai 2009**

Anrede: <input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	*Code (falls vorhanden):
Vorname:	Nachname:
Position:	Firma:
Straße, Nr.:	PLZ/Ort:
Land:	Telefon:
Fax:	E-Mail:

Hiermit melde ich mich zu der vorgenannten Veranstaltung an und bestätige, dass ich die AGBs gelesen habe und akzeptiere.

Ort, Datum	Unterschrift
------------	--------------

Wir machen Sie ausdrücklich auf Ihr Widerrufsrecht gegen die Speicherung und Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten zu Werbe- und Marketingzwecken aufmerksam. Sie können Ihre Einwilligung zur Verwendung Ihrer persönlichen Daten zu den vorgenannten Zwecken jederzeit für die Zukunft widerrufen. Hierzu genügt eine E-Mail an kongressinfo@penton.de oder eine Mitteilung in Textform (Fax, Brief) an die vorstehend genannte Adresse.

Ja, senden Sie mir kostenlos die nächsten 4 Ausgaben der vierzehntäglichen erscheinenden Fachzeitschrift INTERNET WORLD Business.

Wenn ich von der INTERNET WORLD Business überzeugt bin und nicht 10 Tage nach Erhalt der vierten Leseprobe schriftlich abbestelle, dann beziehe ich danach INTERNET WORLD Business für ein Jahr zum Vorzugspreis von z.Z. 3,20 Euro je Ausgabe oder 41,60 Euro im Halbjahr. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf der Bezugszeit schriftlich gekündigt wird.

Ja, ich möchte den Internet World Kongress Newsletter kostenlos erhalten (erscheint alle 14 Tage und ist jederzeit abbestellbar)

1. In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?

<input type="checkbox"/> Ämter / Behörden / öffentl. Einrichtungen	<input type="checkbox"/> Energie / Versorgung	<input type="checkbox"/> Tourismus / Reise
<input type="checkbox"/> Aus- und Weiterbildung	<input type="checkbox"/> Handel / Versandhandel / Online Shop	<input type="checkbox"/> Vereine / Verbände
<input type="checkbox"/> Automobil- / Fahrzeug- / Zulieferindustrie	<input type="checkbox"/> IT / Telekommunikation	<input type="checkbox"/> Verkehr / Transport / Logistik
<input type="checkbox"/> Bauindustrie / Immobiliengewerbe	<input type="checkbox"/> Maschinen- / Anlagenbau	<input type="checkbox"/> Versicherung / Bank / Finanzdienstleister
<input type="checkbox"/> Beratung	<input type="checkbox"/> Medien / Verlage	<input type="checkbox"/> Werbung / Marketing / Agentur
<input type="checkbox"/> Chemie / Pharma / Medizin / Gesundheit	<input type="checkbox"/> Nahrungs- / Genussmittel	
<input type="checkbox"/> Elektrotechnik	<input type="checkbox"/> Textilindustrie / Mode	

2. In welcher Abteilung sind Sie in Ihrem Unternehmen tätig?

<input type="checkbox"/> Business Development	<input type="checkbox"/> IT / TK	<input type="checkbox"/> Presse / PR
<input type="checkbox"/> Einkauf / Logistik	<input type="checkbox"/> Marketing / Werbung	<input type="checkbox"/> Produktion
<input type="checkbox"/> Finanzen / Controlling	<input type="checkbox"/> Organisation / Verwaltung	<input type="checkbox"/> Geschäftsführung / Vorstand
<input type="checkbox"/> Forschung / Entwicklung	<input type="checkbox"/> Personal / Recht	<input type="checkbox"/> Vertrieb / Verkauf

3. Wieviele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?

<input type="checkbox"/> 1-49	<input type="checkbox"/> 100-499	<input type="checkbox"/> 1000+
<input type="checkbox"/> 50-99	<input type="checkbox"/> 500-999	

Veranstalter

So melden Sie sich an:

Bitte die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald per Post oder per Fax zurücksenden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an

Penton Media GmbH
Claudia Fink
Teilnehmerbetreuung
Tel.: +49 (0) 74117-234
Fax: +49 (0) 89 74117-448

Per Post:
Penton Media GmbH
Bayerstr. 16a
80335 München
Deutschland

Teilnahmebedingungen / AGBs

1. Anmeldung
Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie per E-Mail eine Anmeldebestätigung. Falls Sie sich bei Anmeldung für eine Zusendung der Rechnung per E-Mail entscheiden haben, senden wir Ihnen die Rechnung als pdf-Dokument zu, andernfalls erhalten Sie die Rechnung per Post. Sofern Sie eine Rechnung benötigen, die zum Vorsteuerabzug berechtigt, senden wir Ihnen gerne auf Anforderung eine Rechnung per Post zu.

2. Zahlungsbedingungen
Die in der Rechnung ausgewiesene Teilnahmegebühr ist nach Zugang der Rechnung mit der zweiten E-Mail sofort zur Zahlung fällig.

3. Leistungsverpflichtung
Wir behalten uns vor, Änderungen im Veranstaltungsprogramm und bei der Besetzung der Referenten vorzunehmen. Muss die Veranstaltung abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. Bereits bezahlte Teilnahmegebühren werden bei Ausfall der Veranstaltung ohne Abzug rückerstattet. Jegliche weitergehenden Ansprüche sind ausgeschlossen.

4. Stornierung/Umbuchung
Eine kostenlose Stornierung der Anmeldung ist nur bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung möglich. Bereits entrichtete Teilnahmegebühren werden bei Stornierung innerhalb von 30 Tagen rückerstattet. Danach muss der gesamte Teilnehmerpreis bezahlt werden. Die Stornierung hat schriftlich an Penton Media GmbH, Bayerstrasse 16a, D-80335 München oder per Fax an 0049 (0)89-74117-448 zu erfolgen. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.

5. Datenschutzerklärung
Mir ist bekannt, dass meine personenbezogenen Daten nach den Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) sowie des Telemediengesetzes (TMG) erhoben, verarbeitet und genutzt werden. Alle über die Webseite der Penton Media GmbH erhobenen personenbezogenen Daten werden entsprechend den vorbezeichneten gesetzlichen Grundlagen behandelt. Personenbezogene Daten werden grundsätzlich nicht an Dritte weitergegeben. Externe Dienstleister, die im Auftrag der Penton Media GmbH Daten verarbeiten, sind ebenfalls den gesetzlichen Vorschriften verpflichtet, gelten jedoch nicht als Dritte. Ihre bei der Anmeldung erhobenen personenbezogenen Daten werden an die Mitveranstalter und Sponsoren der von der Penton Media GmbH durchgeführten Veranstaltungen weitergegeben. Von dort erhalten Sie ebenfalls weiterführende Marketinginformationen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.ecommerce-conference.de

