

INTERNET WORLD BERLIN '98

25. - 28. Mai 1998, Messegelände Berlin

DOKUMENTATION

Donnerstag, 28. Mai 1998

Referenten und Beiträge

Aufgrund der limitierten Auflage kann pro
Kongreßteilnehmer nur eine Dokumentation
ausgehändigt werden.

UB/TIB Hannover 89
117 643 963



Inhaltsverzeichnis

I	Programm-Überblick	Seite 5
II	Aktualisiertes Kongreßprogramm	Seite 9
III	Die Referenten auf einen Blick	Seite 19
IV	Beiträge der Referenten	Seite 47
V	Kongreßvorschau	Seite 143

Panel 1		
Business-Anwendungen.....		47

Panel 2		
Branding/Werbung im Netz		99

Panel 3		
Internet Technologies - Teil II.....		115

Special		
ISP World		137

Internet World Berlin

25.-28. Mai 1998

Funkpalais/Großer Stern

Messegelände Berlin

- Programm der begleitenden Konferenz-

Stand : 04.05.1998

Donnerstag, 28.5.1998

ab 8.30 Uhr **Ausgabe der Tagungsunterlagen**

9.15 Uhr **Keynote:**
Dr. Peter Pagé, Mitglied des Vorstands, Siemens Nixdorf

Panel 1-BUSINESS ANWENDUNGEN

Moderation: *Stefan Rubner*, Chefredakteur, N&C, München

10.00 Uhr **Bringing the Web to the World - Web Functionality Changes the World**
New technologies allow the access to the web without a PC. Internet content and service providers, device manufacturers in telecommunications, consumer electronics or even automotive businesses or professional users gain new chances for communications and new business fields. The necessary technology will be introduced in this session. Some implementation examples are going to be demonstrated as well.
Nick Morse, European Sales Manager, Spyglass, Windsor

10.45 Uhr **User Centered Computing -- Network Based Solutions**
Die IT-Industrie ist ein Kriegsschauplatz, ein aufgescheuchter noch dazu. Die Verfechter des Network-Centric Computing mit dem NC als bekanntestem Protagonisten liefern sich erbitterte Schlachten mit den PC-Pundits und ihrem Ansatz der Workplace-Centric Computing-Welt. Dieser Vortrag stellt nicht nur die Frage, wer in dieser Situation auf der "richtigen" Seite kämpft. Vielmehr zeigt er Antworten und Strategien auf, wie echter Kunden-Nutzen produziert wird - und nicht Technologiegetümmel.
Dr. Ulrich H. Schneider, Relationship Manager, Geschäftsbereich Anwendungssoftware, Siemens Nixdorf, München

11.30 Uhr **Kaffeepause**

12.00 Uhr **Geschäftliche Reisebuchungen mit der Internet-Booking Machine**
Mitarbeiter haben am Arbeitsplatz Zugang zu Informationen, die bisher nur dem Reisebüro zugänglich waren. Unternehmen sparen mit der Online-Reisebuchung beträchtlich an Kommunikationskosten und stellen ganz automatisch sicher, daß jeder Mitarbeiter alle Reservierungen innerhalb der firmeninternen Reisevorschriften durchführt.
Louis Arnitz, Geschäftsführer, FAO Travel, Frankfurt a.M.

12.45 Uhr **Mittagspause und Besuch der Ausstellung**

- 14.00 Uhr **Keynote:**
Eli Barkat, CEO, Backweb Technologies, USA
- 14.45 Uhr **Gut beraten ist halb verkauft: intelligente Beratung und Support im WWW mit CBR**
Intelligente Beratungssysteme für Verkauf und Support bieten den Mehrwert, den Online-Nutzer vom Medium Internet erwarten und ermöglichen Unternehmen, einen kundenorientierten Online-Service bei geringeren Kosten aufzubauen. Im Vortrag werden die Grundidee und die technologische Basis CBR-Lösungen erläutert und am Beispiel bereits realisierter Lösungen (3Com, Broderbund, LucasArts, Analog Devices, Check-In, Entree) das kommerzielle Potential dieser Technologie aufgezeigt und Tips zur praktischen Umsetzung in Web-Lösungen gegeben.
Dr. Stefan Wess, Geschäftsführer, Techno, Kaiserslautern
- 15.30 Uhr **Kaffeepause**
- 16.00 Uhr **Fotorealistische 3D-Präsentationen übers Web**
Web-Sites zum Eintauchen - nicht nur dabei sein, sondern mittendrin: Anhand von Immobilienpräsentationen, Reise-Unternehmen (Hotelansicht, Balkonausblick), Museen etc. Wird demonstriert, wie Surfer sich in virtuellen Räumen im wahrsten Sinn des Wortes umsehen und realitätsnah mit Gegenständen „hantieren“ können.
Peer Blumenschein, Geschäftsführer, Softline, Oberkirch
- gegen 17.00 Uhr **Ende des Kongresses**

Internet World Berlin

25.-28. Mai 1998

Funkpalais/Großer Stern

Messegelände Berlin

- Programm der begleitenden Konferenz-

Stand : 04.05.1998

Donnerstag, 28.5.1998

ab 8.30 Uhr **Ausgabe der Tagungsunterlagen**

9.15 Uhr **Keynote:**

Dr. Peter Pagé, Mitglied des Vorstands, Siemens Nixdorf

Panel 2: BRANDING / WERBUNG IM NETZ

Moderation: *Dr. Christian Bachem*, Strategic Planning / Marketing Services, Pixelpark Multimedia Agentur, Berlin

10.00 Uhr **Building Brands in Cyberspace**

The rise of the commercial internet has re-invigorated direct marketing practices and led to entirely new concepts in digital branding. In this session, learn how international organizations such as Kodak, Coca Cola, Disney, Ernst & Young and Toys R Us are using the internet to build both product and organizational brands, build new markets, and facilitate new kinds of consumer interactions which have never before been possible.

Andrew Zolli, Senior Internet Technologist, Interactive Media, Siegel & Gale, USA

10.45 Uhr **Planung, Gestaltung und Kontrolle erfolgreicher Online-Kampagnen**

Wie entwickelt sich der Online Werbe-Markt? Was sind Einsatzgebiete und Formen, was sind Voraussetzungen für erfolgreiche Online-Werbung?

Online-Mediaplanung: Welche Plangrößen stehen zur Verfügung? Was ist die Bedeutung qualitativer Aspekte, welche Möglichkeiten der Optimierung gibt es? Online-Erfolgskontrolle: Was leistet die Erfolgskontrolle? Wie arbeitet WebTracking als Planungsinstrument? Was sind die Methoden und Instrumente für die Erfolgskontrolle von Werbeträger und Werbemittel?

Dr. Christian Bachem, s.o.

11.30 Uhr **Kaffeepause**

12.00 Uhr **Bannerwerbung: What's good, what's bad and WHY?**

Anhand von Fallbeispielen lernen Sie, was erfolgreiche Werbung von weniger erfolgreichen Maßnahmen unterscheidet und welche ungeschriebenen Gesetze zu beachten sind. Gestaltungs und Designrichtlinien für erfolgreiche Online Bannerwerbung müssen dabei differenziert bezüglich der Zielsetzung des jeweiligen werbetreibenden Unternehmen.

Michael Gebert, Geschäftsführer, Werbung im Netz, München

12.45 Uhr **Mittagspause und Besuch der Ausstellung**

14.00 Uhr **Keynote**

Eli Barkat, CEO, Backweb Technologies, USA

- 14.45 Uhr **Der Banner ist tot - es lebe der Banner!**
Totgesagte leben länger. Neue Möglichkeiten der Bannerwerbung schaffen eine Renaissance des klassischen Banners: Banner als "Online-Spiel", Pop-Up-Ads, Webformercials und mehr. Add-Reach-Networks sowie User-Profile, machen Bannerwerbung zu einer effizienten Investition in ihrem Kommunikations-Mix. Die große Weite-Werbe-Welt steht für Sie offen - es liegt an Ihnen, Ihre Chancen zu erkennen und zu nutzen.
Tobias Gärtner, Account Executive , b.a.s. interactive, München
- 15.30 Uhr **Kaffeepause**
- 16.00 Uhr **Zehn Vorurteile gegen Internet Advertising und ihre Widerlegung**
Internet Advertising hat noch nicht den Stellenwert bei werbetreibenden Unternehmen erlangt, wie es sich die Online-Werbeträger wünschen. Ursache sind viele Vorteile wie „Einzig und allein die Klickrate zählt“, „Die Reichweiten sind zu niedrig und ich erreiche nur PC-Freaks“ oder „Internet Advertising rechnet sich nicht“ lassen sich anhand von Praxisbeispielen eindrucksvoll aus dem Weg räumen.
Michael Kleindl, Geschäftsführung, 1&1 Online Dialog, Montabaur
- gegen 17.00 Uhr **Ende des Kongresses**

Internet World Berlin

25.-28. Mai 1998

Funkpalais/Großer Stern

Messegelände Berlin

- Programm der begleitenden Konferenz-

Stand : 04.05.1998

Donnerstag, 28.5.1998

ab 8.30 Uhr **Ausgabe der Tagungsunterlagen**

9.15 Uhr **Keynote:**

Dr. Peter Pagé, Mitglied des Vorstands, Siemens Nixdorf

Panel 3- INTERNET TECHNOLOGIES - Teil II

Moderation: *Ossi Urchs*, Freelance Editor, Offenbach

10.00 Uhr **Browser Shootout**

Gemeinsam mit den Teilnehmern werden die neuesten Versionen von Microsoft InternetExplorer und Netscape Navigator/Communicator auf Herz und Nieren getestet. Beide Browser warten mit immer neuen Features auf. Sind sie nützlich, überflüssig oder einfach ärgerlicher Ballast auf der Festplatte? Welche Leistung bringen sie im Vergleich? Wie stabil und zuverlässig sind sie? Was können die Browser mit Java, JavaScript und diversen PlugIns anfangen? Wie wird Streaming Media verarbeitet? Wie sicher sind die Browser bei Transaktionen? Und: wie sind die heutigen Browser auf die Internet-Zukunft vorbereitet?

Ossi Urchs stellt Features vor - Sie entscheiden über die Performance. And the winner is ... Der User.

10.45 Uhr **Internet II - Next Generation Internet**

Aufgrund der massiv wachsenden Benutzung des Internets und der gesteigerten Anforderungen müssen entsprechende Basismechanismen in den Protokollen der nächsten Generation (IPv6) vorgesehen werden. Der Vortrag wird auf konkrete Aspekte von "Quality-of-Service" auf der Basis von RSVP und Ipv6-over-ATM eingehen und anhand von laufenden Implementierungen den Realisierungsstand und deren Anwendungen beleuchten.

Dr. Joachim Schaper, Direktor CEC, European Applied Research Center, Karlsruhe

11.30 Uhr **Kaffeepause**

- 12.00 Uhr **Datenbanken Anbindungen**
Die Anforderungen an Aktualität und Flexibilität des Web steigen - komplexe Inhalte werden deshalb zunehmend in Datenbanken organisiert. Die speziellen Anforderungen an Datenbanksysteme und -Funktionen im Online-Markt werden anhand von ausgeführten Referenzprojekten dargestellt.
Wilhelm Halling, Geschäftsführer, dimedis, Köln
- 12.45 Uhr **Mittagspause und Besuch der Ausstellung**
- 14.00 Uhr **Keynote**
Eli Barkat, CEO, Backweb Technologies, USA
- 14.45 Uhr **Personalizing Your Online Catalog**
Customers are starting to demand a custom online catalog that takes into account their individuality as a customer. As such, the customer can efficiently navigate the catalog, with the most relevant products brought to the forefront. This technology can also be used to offer special sales to individual users based on their profile. We will discuss:
- How to monitor and generate reports on customers' buying patterns, surfing patterns, industry, psychographics, etc.
- Rules-based personalization vs. collaborative filtering
- The latest and best tools for personalizing your Web site and catalog and examples of these tools in action
Stephan M. Spencer, President, Internet Concepts LLC, USA
- 15.30 Uhr **Kaffeepause**
- 16.00 Uhr **Integration des Call Center ins Internet**
Die zunehmende Verbreitung des Internet eröffnet neue Möglichkeiten auch für das Call Center. Mit der Integration des WWW, Sprache über IP oder auch Email wandelt sich das Call Center zum Customer Contact Center.
Michael Grün, Business Manager, Lucent Technologies BCS Deutschland Schweiz, Frankfurt a.M.
- 16.45 Uhr **VPN Virtual Private Networking**
Virtuelle LAN-Verbindungen entwickeln die firmeninterne Infrastruktur zu einem sicheren Instrument. Sicherheit und Leistungsfähigkeit stellen höchste Ansprüche an die Technologien im heterogenen Umfeld der internen Unternehmensnetze und der Netzstruktur der Service-Provider.
Matthias Pröhl, Sales Manager Germany & Austria, Xylan Deutschland, Unterschleißheim
- gegen 17.30 Uhr **Ende des Kongresses**

Internet World Berlin

25.-28. Mai 1998

Funkpalais/Großer Stern

Messegelände Berlin

- Programm der begleitenden Konferenz-

Stand : 04.05.1998

Donnerstag, 28.5.1998

ab 8.30 Uhr **Ausgabe der Tagungsunterlagen**

9.15 Uhr **Keynote:**

Dr. Peter Pagé, Mitglied des Vorstands, Siemens Nixdorf

Electronic Commerce

Workshop

in Kooperation mit b.a.s. e-commerce, GSZ, INTERSHOP Communications

Workshopleiter: *Stefan Priess*, Geschäftsführer, b.a.s. e-commerce, München

10.00 Uhr **Electronic Commerce Projekte strategisch planen und umsetzen**

Electronic Commerce bietet neue Vertriebspotentiale. Wie kann man den Online Vertrieb in die Marketingstrategie integrieren? Wie unterscheidet sich der Business-to-Business Markt vom Business-to-Consumer Markt, welche Produkte und Dienstleistungen kann man an wen verkaufen? Wo liegen die Differenzierungsmerkmale eines Shop-Betreibers im transparenten Internet-Markt? Der mediengerechten Aufbau eines Electronic Commerce-Angebots ist für den Erfolg und die virtuelle Kundenbindung Voraussetzung, Community-Konzepte und Wertschöpfungspartnerschaften sind erfolgversprechende Instrumente. Anhand von Beispiele aus der Praxis wird gezeigt, wer heute erfolgreich ist und warum.

Stefan Priess, s.o.

11.15 Uhr **Kaffeepause**

11.45 Uhr **Das erfolgreiche Internet-Kaufhaus - Planung, Organisation und technische Durchführung eines Online-Shopping-Projektes.**

Anhand der Erfahrungen aus 300 europäischen Shops wird erläutert, welche Analysen und Planungen zur Vorbereitung eines Online-Shopping Angebotes notwendig sind und wie man ein Shopping-Angebot im Zuge der Wertschöpfungskette aufbaut. Die typischen Integrationsfragen erhalten Antworten aus der Praxis: Wie binde ich eine Warenwirtschaft an, welches Payment benutze ich, wie kommt meine Auftrag in die Buchhaltung und wer löst mein Logistik-Problem? Die typische Kostenstrukturen eines Online-Angebotes werden dargelegt und wie man, darauf aufbauend die Wirtschaftlichkeit eines Online-Shops planen kann.

Dr. Christopher Heinemann, Marketingleiter, INTERSHOP Communications, Hamburg

12.30 Uhr **Mittagspause und Besuch der Ausstellung**

14.00 Uhr **Keynote**

Eli Barkat, CEO, Backweb Technologies, USA

- 14.45 Uhr **Inkasso oder: Wie komme ich an mein Geld?**
Im Internet stehen inzwischen eine Reihe von Payment Systemen zur Verfügung. Vermehrt werden Prepaid-Verfahren angeboten, um das Zahlungsproblem zu lösen. Welche Verfahren gibt es, wo liegen Vor- und Nachteile? Das von Mastercard und Visa entwickelte Protokoll schickt sich an, ein Industriestandard zu werden. Wie funktioniert SET, was gilt zu beachten? Bei der Frage nach der Sicherheit muß klar sein: Eine 100%ige Sicherheit gibt es nicht - denn derzeit gibt es wohl kein Verfahren, das alle Wünsche abdeckt. Daher wird die Lösung ein Portfolio an Zahlungsmöglichkeiten sein, aus dem der Kunde wählt.
Peter Seipp, Senior Produktmanager, GZS, Frankfurt a.M.
- 15.30 Uhr **Kaffeepause**
- 16.00 Uhr **Diskussionsrunde mit den Referenten**
- ca. 17.00 Uhr **Ende des Kongresses**

Internet World Berlin

25.-28. Mai 1998
Funkpalais/Großer Stern
Messegelände Berlin

- Programm der begleitenden Konferenz-
Stand : 07.05.1998

Donnerstag, 28.5.1998

ab 8.30 Uhr **Ausgabe der Tagungsunterlagen**

9.15 Uhr **Keynote:**
Dr. Peter Pagé, Mitglied des Vorstands, Siemens Nixdorf, München

SPECIAL: ISP World
in Kooperation mit eco, electronic commerce forum

Moderation: *Harald A. Summa*, Geschäftsführer, eco, Köln

10.00 Uhr **The Future for ISPs**
The talk will review the current state of the global ISP industry and discuss the transformations already under way. Specific attention will be paid to the short-term role of bundling and value-added services and the long-term potential for ISPs to become complete communications providers. The session will close with thoughts on the future competitive landscape of the ISP industry.
Christopher Vizas, Chairman and CEO, Executive TeleCard, USA

10.45 Uhr **Diskussion: Wettbewerb oder Kooperation**
Die Zukunft der ISPs liegt in der Bereitstellung von Mehrwertdienstleistungen, die über Konnektivität gehen. Telcos, Kabel- und Satellitennetzbetreiber können dabei Partner der ISPs sein, wenn sich auf die Bereitstellung von Infrastruktur beschränken oder aber Konkurrenten, wenn sie den neuen Markt mit erweiterter Dienstleistung erschließen.
Stefan Deutsch, Pressesprecher, UUNET, Dortmund
Peter Franke, Marketingleiter, Netcologne, Köln
Dr. Jens Gutsche, Leiter Marketing und Sales, Mitglied der Geschäftsleitung, AOL Deutschland, Hamburg
Harald Melzer, Communications & PR Manager, Astra-Net, Luxembourg
Christofer Schneider, Produktmanager, Mannesmann Arcor, Frankfurt a.M.
Walter Zornek, Marketing Manager, Internet/Intranet Plattform, Deutsche Telekom, Bonn

11.30 Uhr **Kaffeepause**

- 12.00 Uhr **Technologien für Internet Service Provider**
Die heutigen Kommunikationsformen, Applikationen und Serviceanforderungen im Internet erfordern völlig neue Technologien. Der Vortrag gibt einen Überblick zu den Schlüsseltechnologien der nächsten Generation und zeigt die Vorteile der Switching-Technologie in bezug auf Design, Migration und Netzoptimierung.
Ralf Kothe, Product Marketing Manager, Cisco, Eschborn
- 12.45 Uhr **Mittagspause und Besuch der Ausstellung**
- 14.00 Uhr **Keynote**
Eli Barkat, CEO, Backweb Technologies, USA
- 14.45 Uhr **The Rush to Value-Added Services**
Pricing, competitive pressures, and new customer demands are requiring that ISPs differentiate themselves to grow and prosper. This talk will highlight some of the emerging trends in value-added services from web hosting and VPNs to Internet Telephony and ECommerce with observations on what is working and what are still futures.
Mark Conway, Director ISP Marketing, ISP Business Group, Digital Equipment, USA
- 15.30 Uhr **Kaffeepause**
- 16.00 Uhr **Faxlösungen auf Basis von Internet-Technologien**
Internet Fax versus Internet Telefonie. Anforderungen, Anwendungs- und Kosteneinsparungspotentiale für internetbasierter Faxlösungen.
Stefan Deutsch, Pressesprecher, UUNET, Dortmund
- 16.30 Uhr **Global International Roaming**
New capabilities promise to provide new advantages for users, opportunities for ISPs and a key step in the economics of Internet service provisions.
Glenn Kowack, Director of Sales, Europe, I-Pass, USA
- gegen 17.15 Uhr **Ende des Kongresses**