

Computerwoche CRM Initiative 2009 - effizientes und effektives Kunden-Management

Dienstag, 31.03.2009

09:30 **Registrierung der Teilnehmer**

10:00 **Keynote**
Analytisches CRM und Data Mining: Magische Zahlen für das Marketing

Dr. Wolfgang Martin, Wolfgang Martin Team

11:00 **Im Wettbewerb um den Kunden zählt jede Information. Kundenbeziehungen optimieren – Potenziale identifizieren und realisieren.**

Jörg Janson, Solution Sales Executive SAP CRM, SAP Deutschland AG & Co. KG

11:30 **Kaffeepause**

Besuch der Ausstellung mit: CAS, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAP, Cursor, Orbis, Update, GlobalPark, CRM Matchmaker,

12:00 **CRM der nächsten Generation - Stärken Sie Ihren Vertrieb mit Social CRM**

Jens Kallmeyer, Senior Vertriebsbeauftragter, ORACLE Deutschland GmbH

12:30 **Innovation oder teure Infrastruktur? Salesforce.com: Intelligentes CRM in Zeiten wie diesen**

Adrian Casanova, salesforce.com Germany GmbH

13:00 **Mittagessen**

Besuch der Ausstellung mit: CAS, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAP, Cursor, Orbis, Update, GlobalPark, CRM Matchmaker,

14:30 **Wie der Kunde uns sagt, was er will: Zielgenaue Neukundenansprache auf der Basis semantischer Suchtechnologien**

Stefan Herbert, Managing Partner, MagniVENTURE, Rüdiger Henrici, Geschäftsführer, [j]karef

15:00 **Durch Kundenorientierung und transparente Workflows zum Erfolg**

Inga Zilles, Marketing Koordination und CRM-Projektleitung, IGP Pulvertechnik AG, Wil (Schweiz)

15:30 Kaffeepause

Besuch der Ausstellung mit: CAS, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAP, Cursor, Orbis, Update, GlobalPark, CRM Matchmaker,

16:00 24h live und 100% CRM - TV-Shopping und CRM par excellence

Etelka Wenzel, Leiterin CRM und Business Engineering, Michael Künzl, Leiter Informationssysteme, HSE24

16:30 Marktübersicht CRM-Software / Keine Qual der Wahl: CRM-Software-Auswahl mit dem CRM-Matchmaker.

Peter Treutlein, Vorstand Trovarit AG, Wolfgang Schwetz, Schwetz Consulting

17:30 Fragen und Antworten

18:00 Ende des ersten Veranstaltungstages

Mittwoch, 01.04.2009

09:00 **Empfang und Begrüßung**

09:30 **CRM erfolgreich eingeführt - und dann?
Plädoyer für marktorientierte Unternehmensführung**

Prof. Dr. Peter Winkelmann, Fachhochschule Landshut

10:30 **CRM 2009 – Kunden binden, Vertrieb stärken, Kosten senken**
Andreas Zipser, Mitglied der Geschäftsleitung, CAS Software AG

11:00 **Kaffeepause**

Besuch der Ausstellung mit: CAS, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAP, Cursor, Orbis, Update, GlobalPark, CRM Matchmaker,

11:30 **RHEINZINK GmbH & Co. KG – Kundenklassifizierung und
potenzialorientierte Vertriebssteuerung mit Microsoft Dynamics CRM
4.0**

Wilhelm Lensing, Leiter Vertriebssteuerung /-systeme, RHEINZINK GmbH & Co. KG

12:00 **Vernetzte Daten in einem dynamischen Umfeld – Weltweites CRM bei
der RTT AG**

Lutz Kretzschmann, Account Manager; Realtime Technology AG

12:30 **Mittagsbuffet**

Besuch der Ausstellung mit: CAS, Microsoft, Oracle, Salesforce, SAP, Cursor, Orbis, Update, GlobalPark, CRM Matchmaker,

13:30 **Damit alles im grünen Bereich ist:
Zukunftsgerichtete Vertriebssteuerung erkennt Potenziale, deckt
Schwachstellen auf und bietet Verbesserungen in Echtzeit**

Daniel Burkard, Director Sales Management, Zumtobel Lighting Division

14:00 **CRM On Demand - Die richtige Entscheidung zur richtigen Zeit -
Praxiserfahrungsbericht von Siemens**

Dr. Torsten Becker, Corporate Program Director CRM, Siemens AG

14:30 **CRM Reality Check: Adressverwaltung oder Community-Management -
was brauchen Anwenderunternehmen wirklich?**

Wolfgang Schwetz, Schwetz Consulting

15:00 **Ende der Veranstaltung**

Der Veranstalter behält sich vor, das Programm aus aktuellem Anlass zu ändern.