

12. Konferenz Mobile Communications Technologien, Märkte, Anwendungen (MCTA 2012)

Workshop Day
PROGRAMM 30.01.2012



Die Workshops werden nach dem Kleingruppenkonzept (in der Regel 5-15 Teilnehmer) durchgeführt. Ausgesuchte Experten aus Forschung und Praxis vermitteln anhand von Leitfragen komprimiertes Wissen zum jeweiligen Themengebiet, Fragen und Diskussion sind dabei willkommen.

Die Dauer beträgt je 180 Minuten. Die Workshops finden parallel von 13.00 - 17.00 Uhr statt.

Workshop 1

Current Trends in Mobile Markets — New Market Players, New Devices, New Services?

John Strand
CEO, Strand Consult

Der Workshop findet in englischer Sprache statt.

Workshop 2

Mobile Social Media @ Banken — Lessons Learned or Scorched Earth?

Stefan Brinkmann
Seniorberater, Informatikzentrum der Sparkassenorganisation

Der Workshop findet in deutscher Sprache statt.

Workshop 3

B2C-Apps — Erfolgreiche Multichannel-Strategien für Handel, Banken & Co.

Jan Gessenhardt
Geschäftsführer, aperto move

Der Workshop findet in deutscher Sprache statt.

Workshop 4

Rechtsbeziehungen bei Mobile-Payment-Geschäftsmodellen — welche Spieler, welche Spielregeln?

Dr. Dieter Neumann, Partner, Olswang
Dr. Nikolaus Lindner, Manager Government Relations, ebay/PayPal

Der Workshop findet in deutscher Sprache statt.

AB 20.00 UHR

NETWORKING EVENT

12. Konferenz Mobile Communications

Technologien, Märkte, Anwendungen (MCTA 2012)

Conference Day

PROGRAMM 31.01.2012



08.30 Uhr

REGISTRATION

Großer Vortragssaal A

09.00 Uhr

Begrüßung

PD Dr. Key Pousttchi, Leiter Forschungsgruppe wi-mobile
Prof. Dr. Birgitta König-Ries, Sprecherin Fachgruppe MMS, Gesellschaft für Informatik e.V.

Großer Vortragssaal A

09.15 Uhr

Keynote Session

Mobile Internetnutzung in Deutschland: Wettbewerbsstatus und Perspektiven

Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Lehrstuhl Telekommunikationswirtschaft, Universität Duisburg-Essen

Mobile operators: How to stay connected in a changing value chain?

John Strand, CEO, Strand Consult



Gesellschaft für Informatik e.V. Fachgruppe Mobilität und mobile Informationssysteme

"Die interdisziplinäre Fachgruppe MMS ist ein Muss für jeden, der sich mit mobilen Systemen befasst und sich am wissenschaftlichen Austausch beteiligen will!"

Prof. Dr. Birgitta König-Ries, Sprecherin des Leitungsgremiums

www.gi-mms.de

GESELLSCHAFT FÜR INFORMATIK E.V.



10.15 Uhr

NETWORKING BREAK

Großer Vortragssaal A

Großer Vortragssaal B

Kleiner Vortragssaal C

10.45 Uhr

M-Payment international

15 years of mobile payments — developments, market players and current standardization efforts

Sirpa Nordlund, Executive Director, Mobey Forum

Business models for NFC payments — an overview

Jordi Gaus, Head of Mobile Payments, La Caixa

M-Payment under different conditions — international case studies

Carsten Kress, Senior Director Sales EMEA, Sybase

Neue Formen der Kundenbindung für den POS

Mobile Retail — Neue Medien als Treiber für den stationären Handel

Frank Rehme, Senior Innovation Manager, METRO Systems

Mobile Marketing — Die Konterchance des stationären Handel gegen die Online-Konkurrenz

Steffen Böning, Geschäftsführer, gettings / E-Plus Gruppe

Personalisierung der Kreditkarte durch Mobile Apps: Alerts, Loyalty, C2C

Volker Koppe, Senior Manager Specialist Sales, Visa Europe

Mobile App Demo Session

taxi.eu — Taxi Berlin TZB

CRM Mobile App — Universität Münster

AXS 360° Plattform — market simplified

DefiNow! — Universität Koblenz

Seamless SEQR — Seamless/SSG

Wahl-O-Mat — 3-point concepts

Finanzblick — Buhl Data Services

12.15 Uhr

LUNCH

Großer Vortragssaal A

Großer Vortragssaal B

Kleiner Vortragssaal C

13.45 Uhr

Mobile Banking

Mobile Business @ Allianz Bank — Auswirkungen auf Kundenkontakt und Organisationsstruktur
Dr. Andreas Grahl, Head of Project Management and Controlling, Banking Operations, Allianz

Nykredit — innovative approaches for bank's multi-channel strategy
Kristian Sørensen, Function Manager, Nykredit

Social Media und Banking — Wie können Banken den mobilen Kanal zur Kundenkommunikation nutzen?
Matthias Kroener, CEO, Fidor Bank

Mobile Couponing, M-Loyalty & Co

Location Based Services und Mobile Couponing — neue Marketingformen für den stationären Einzelhandel
Felix Schul, Geschäftsführer, Coupies

Making Mobile Couponing work — Abwicklung und Clearing
Hendrik Wolter, International Business Development, acardo technologies

Augmented Reality und Location Based Services — neue Möglichkeiten zur Steigerung der Kundenfrequenz am POS
Martin Adam, Geschäftsführer, mCRUMBS

Mobile Security

Live Hacking — Angriffsszenarien auf mobile Endgeräte
Marco Di Filippo, Regional Director Germany, Compass Security

Sichere mobile Kommunikation — geht das überhaupt?
Michael Bartsch, Leiter des Competence Centers Innere & Äußere Sicherheit, T-Systems

Sicherheitsrisiken durch mobile Endgeräte: Überblick, Zahlen, Lösungsansätze
Toralv Dirro, EMEA Security Strategist, McAfee Labs

15.15 Uhr

NETWORKING BREAK

Großer Vortragssaal A

Großer Vortragssaal B

Kleiner Vortragssaal C

15.45 Uhr

Mobile Social Media

Mobile Social Media — Rechtliche Aspekte, Risiken und Gestaltungsempfehlungen
Stefan C. Schicker LL.M, Rechtsanwalt, SKW Schwarz

Mobile Social Media — Kennzahlen, Messbarkeit und Erfolgsfaktoren
Roland Fiege, Senior Director of Social Media Marketing, MicroStrategy

Mobile Social Media — Daten- und Verbraucherschutz
Thomas Grund, Marktanalytiker, Stiftung Warentest

MCTA Mobile Innovation Award

Nominierte Bewerber:

- Best Price Ticket App** — hooop
- ImmoScout24** — ImmobilienScout24
- LetterMaschine goes mobile** — Novadex
- mobile Online-Filiale** — GAD
- mobile-pocket** — bluesource
- "New" HRS iPhone client** — HRS
- Proximity Detection as a service** — twofloats
- UdL Digital-App** — E-Plus
- Wisdom** — MicroStrategy
- Zeppelin Wunderkammer** — 3-point concepts

Mobile Ticketing und Parking

Integration von M-Ticketing und M-Parking: Nutzungszahlen und Synergien am Beispiel HandyTicket Deutschland
Helge Lorenz, Geschäftsführer, Transport and Communication Assessment Centre-GmbH

Service und Ticketing im ÖPNV — Lessons Learned aus 8 Jahren Betrieb
Jürgen Toepesch, Projektleiter Neue Medien, Kölner Verkehrs-Betriebe

Dienstintegration auf Stadtebene am Beispiel des Portals Mobile City
Erik Pazzi, Geschäftsführer, Mobile City

17.15 Uhr

Evening Session

Wie kann der Marktdurchbruch mobiler Bezahlverfahren im stationären Handel gelingen?
PD Dr. Key Pousttchi, Leiter Forschungsgruppe wi-mobile

17.45 Uhr

PREISVERLEIHUNG MCTA MOBILE INNOVATION AWARD

NETWORKING EVENT: COCKTAILS UND JAZZMUSIK

20.00 Uhr

(Stand: 25.01.2012; Änderungen des Programms bleiben vorbehalten.)

www.mcta.de



MOBILBRANCHE.DE
Der tägliche Newsletter zur Mobile World



Workshop 1:

**Current Trends in Mobile Markets -
New Market Players, New Devices, New Services?**

Topic/Method	The workshop provides an overview of the relevant services, devices and market players in mobile markets. On that basis, current developments are analyzed and clear insights on future trends and revenue streams are given.
Target Group	This workshop is addressed to leaders and leading employees of companies working within any part of the whole mobile value chain.
Central Issues	<ul style="list-style-type: none">• Trends and drivers in the future telecommunication market• New players in the mobile market and their influence on the value chain• Winners and losers in the future mobile ecosystem• Who will "own" the customer tomorrow?• Different perspectives<ul style="list-style-type: none">- The mobile operator perspective- Technology provider perspective- Content and service provider perspective• What kind of new services will the market offer?• How will new devices and technologies like NFC influence the market?• Which services to which clients on which technologies?• Impacts of market regulation
Workshop Leader	John Strand, CEO, Strand Consult is one of the most renowned consultants in the mobile business. He has founded Strand Consult in 1994 and is focused on the mobile sector, analyzing markets and developments and publishing reports and holding executive workshops that have helped mobile operators, mobile services providers, terminal producers and media companies all over the world focus on their business strategies and maximizing return on their investments.

Workshop 2:

**Mobile Social Media @ Banken -
Lessons Learned or Scorched Earth?**

Inhalt	Die aktuelle Entwicklung sozialer Netzwerke zeigt, dass das Thema Social Media nicht nur für Privatpersonen, sondern auch für Unternehmen von zunehmendem Interesse ist. Der Einsatz von Social Media wurde bisher jedoch von vielen Unternehmen überstürzt und konzeptlos angegangen. Dabei sind nicht nur Inhalte und Angebote für den potenziellen Endkunden des Unternehmens wichtig, sondern auch die Positionierung des Unternehmens selbst bezüglich des Einsatzes von Social Media. Der Workshop orientiert sich an folgenden Leitfragen: <ul style="list-style-type: none">• Präsentation des Unternehmens in Social Networks<ul style="list-style-type: none">- Was ist für einen erfolgreichen Unternehmensauftritt zu beachten?- Welche Inhalte sollten eingestellt werden und wie sollten diese aufbereitet sein?• Best Practices für das Verhalten von Unternehmen in Social Networks<ul style="list-style-type: none">- Reden oder zuhören?- Wie schnell soll oder muss geantwortet werden?- Wie sollte man mit Kundenbeschwerden umgehen?• Rechtliche Besonderheiten beim Einsatz von Social Media<ul style="list-style-type: none">- Welche datenschutzrechtlichen und arbeitsrechtlichen Aspekte sind zu beachten?• Welche Rollen sind erforderlich und wie sollten Berechtigungskonzepte aussehen?• Schulung von Mitarbeitern<ul style="list-style-type: none">- Wie sollten Leitlinien für den Umgang mit sozialen Netzwerken ausgestaltet werden?- Wer sollte antworten?- Wie können Mitarbeiter geschult werden?
Methodik	Der Workshop nimmt aktuelle Beispiele und Erfahrungen zum Anlass, um über Fallstricke und Tipps beim Einsatz von Mobile Social Media in Banken und Finanzinstituten zu diskutieren.
Zielgruppe	Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Unternehmenskommunikation.
Dozent	Stefan Brinkmann, Seniorberater, SIZ Stefan Brinkmann ist Seniorberater Multikanaltechnologie und Electronic Banking beim Informatikzentrum der Sparkassenorganisation und zugleich Projektleiter beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Er ist verantwortlich für die strategische und technische Entwicklung von Angeboten im Online- und Mobile-Kanal für die Sparkassen-Finanzgruppe.

Workshop 3:
**B2C-Apps –
Erfolgreiche Multichannel-Strategien für Handel, Banken & Co.**

Inhalt	<p>Die Kommunikation zwischen Kunden und Unternehmen weitet sich auf immer mehr Kanäle aus. Offline, Online, Mobile – mit den neuen Smartphones und Tablet-Geräten können diese Kanäle erstmals verknüpft werden. Die Vielzahl an mobilen Nutzungssituationen erfordert eine Erweiterung der Online Services und der darauf abgestimmten Kaufprozesse. Zusätzlich können durch die Verknüpfung von mobilen Anwendungen (Apps) und Ortsbezug (Location Based Services) Mehrwerte für den Kunden und das Unternehmen geschaffen werden. Welche Erfolgsparameter es für Mobile Commerce gibt und wie diese zu einer erfolgreichen Multichannel-Strategie kombiniert werden können, wird im Rahmen des Workshops diskutiert.</p> <p>Im Mittelpunkt des Workshops stehen die folgenden 6 Thesen:</p> <ol style="list-style-type: none">1. „Das Internet explodiert in die Außenwelt“2. „Joy of Use durch intuitive Gestensteuerung“3. „Apps und die AppEconomy dominieren mobile Use Cases auch künftig“4. „Bedeutung von Social Media und Social Commerce werden durch Mobile verstärkt“5. „Verknüpfung von mobiler und realer Welt gelingt mittels mobiler Mehrwerte mit Ortsbezug zur Spontankaufinitiierung“6. „Electronic Commerce wird Everywhere Commerce“
Methodik	<p>Der Workshop diskutiert und belegt die aufgestellten Thesen anhand zahlreicher Praxisbeispiele, die Aperto Move innerhalb der letzten 3 Jahre für große deutsche Unternehmen konzipiert und erfolgreich im Markt platziert hat. Weiterhin werden Anregungen und Entscheidungshilfen für die eigene Entwicklung einer integrierten Multichannel-Strategie von Offline, Online und Mobile Commerce gegeben.</p>
Zielgruppe	<p>Der Workshop richtet sich an Marken-/Produktverantwortliche, Händler und deren E-Commerce Partner/Enabler. Dabei wird nicht nur auf den Verkauf über digitale Kanäle, sondern auch auf Social Networks und die Strategieentwicklung eingegangen.</p>
Dozent	<p>Jan Gessenhardt, Geschäftsführer, Aperto Move GmbH ist auf mobile Kommunikationslösungen für Kunden und Marken in Form interaktiver Kampagnen, Telefon-Mehrwertdienste, mobiler Webportale und mobiler Apps (iPhone, Android u.a.) spezialisiert. Aperto Move adaptiert dazu erfolgreiche Strategien und Lösungen des stationären Webs für mobile Kanäle und entwickelt diese weiter. Zu den Kunden von Aperto Move gehören Immobilienscout24, Siemens Hausgeräte, Stiftung Warentest, Deutsche Telekom, Vodafone, O2 Telefonica u.v.a.</p>

Workshop 4:
**Rechtsbeziehungen bei Mobile-Payment-Geschäftsmodellen –
welche Spieler, welche Spielregeln?**

Inhalt	<p>Vor dem Hintergrund der weltweiten Initiativen im Mobile Payment werden aktuelle Geschäftsmodelle und Gesetzesinitiativen zum Anlass genommen, um über rechtliche Fallstricke und Lösungsmöglichkeiten zu diskutieren. Thematisiert werden dabei u.a. Mobile Proximity Payment am POS mittels NFC (z. B. Visa Paywave, MasterCard Paypass, Google Wallet, PayPal Express Mobile), Mobile Remote Payment (z. B. Bezahlung per MPASS beim Online-Shopping), Mobile Ticketing (z. B. DB Touch & Travel und Handyparken) sowie In-App-Billing. Hierbei werden insbesondere folgende Leitfragen mit den Workshop-Teilnehmern diskutiert:</p> <ul style="list-style-type: none">- Wer sind die wesentlichen Spieler und wie sind die Rechtsbeziehungen zwischen diesen ausgestaltet?- Welche Leistungen bieten die einzelnen Spieler an?- Wie kann der Kunde sicher sein, dass er die richtige Leistung erhält, und wie kann der Händler sicher sein, dass er seine Zahlung erhält?- Wo entstehen Probleme des Datenschutzes und wie sind sie zu behandeln?- Welche regulatorischen Grenzen gelten für die Geschäftsmodelle?- Gibt es weitere Aufgaben für die Regulierung des Mobile Payments und wenn ja, welche?
Methodik	<p>Der Workshop gliedert sich in zwei Teile. Zunächst werden anhand praktischer Beispiele neue Mobile-Payment-Geschäftsmodelle vorgestellt. Im Anschluss daran werden die Rechtsbeziehungen zwischen den verschiedenen Playern im Mobile Payment erläutert und die rechtlichen Fallstricke sowie Lösungsmöglichkeiten dargestellt.</p>
Zielgruppe	<p>Der Workshop richtet sich an Geschäftsführer, Leiter und leitende Mitarbeiter der Abteilungen Organisation, Compliance, Produktgestaltung, Vertrags-Management, Key Client Support und Andere, die an allgemeinen rechtlichen, insbesondere regulatorischen Kenntnissen zu M-Payment-Verfahren und deren Auswirkungen auf das Unternehmen oder Produkte interessiert sind.</p>
Dozenten	<p>Dr. Dieter Neumann, Partner, Olswang ist Partner bei der Kanzlei Olswang und leitet den Bereich Öffentliche Infrastruktur in Deutschland. Er verfügt über weitreichende Expertise zu regulatorischen Fragestellungen wie der Bereitstellung von Zahlungsdienstleistungen und elektronischen Zahlungsmethoden und ist Mitglied der Olswang Digital Money Task Force.</p> <p>Dr. Nikolaus Lindner, Manager Government Relations, ebay/PayPal leitet den Bereich Government Relations und ist für alle rechts- und gesellschaftspolitischen Belange von eBay in Deutschland zuständig. Zudem koordiniert er die Positionierung zu Regulierungsthemen und verantwortet die Arbeit mit staatlichen Stellen, politischen Entscheidungsträgern, Verbänden und gesellschaftlichen Gruppen in Deutschland.</p>