



Agenda für den omeco® Kunden- und Partnertag am 30.10.2009

- 10:00 Uhr **“Meet & Greet”** bei Kaffee und einem kleinem Snack
- 10:30 Uhr Begrüßung durch Lars Denzer
- 10:45 Uhr Vortrag **„eKomi – mehr Umsatz durch Kundenmeinungen“**
Referent: Herr Marcus Ross – eKomi Ltd.
- 11:15 Uhr Vortrag **„Guided-Selling - Trends und Chancen“**.
Referent: Herr Thomas Kestler – Capalogic GmbH
- 11:45 Uhr Vortrag **„Web Shop Controlling 3.0 - warum bisheriges Web Shop Controlling keine Erkenntnisse liefert“**
Referent: Herr Olaf Brandt – etracker GmbH
- 12:15 Uhr Mittagspause
- 14:00 Uhr Vortrag **„Umsatzmaximierung durch Online-Bezahlarten“**
Referent: Herr Lorenz Würigler – Moneybookers Ltd.
- 14:30 Uhr Vortrag **„Erfolgsfaktoren im Online Handel – Showcase Cyberport.de“**
Referent: Herr Lars Denzer – omeco GmbH
- 15:00 Uhr Vortrag **„Kooperatives Marketing – eine neue (alte) Art Kunden zu gewinnen – Ihr Shop steht im Mittelpunkt und nicht der Preis“**
Referent: Herr Albert Warnecke – Shoptrex / Brambach und Warnecke GbR
- 15:30 Uhr Kaffeepause
- 16:00 Uhr Vortrag **„Die Rolle der Banken bei ePayment Verfahren der Zukunft“**
Referent: Herr Jens Sperlich – Sofortüberweisung.de / Payment Network AG
- 16:30 Uhr Vortrag **„Dem Website-Besucher über die Schulter schauen. Wie Sie mit m-pathy Ihre Shop-Usability optimieren können.“**
Referent: Herr Stefan Meißner – m-pathy / seto GmbH
- ca. 17:00 Uhr **„Come together“** bei Getränken & Häppchen
- ca. 17:30 Uhr **Award Verleihung „omeco webshop of the year - 2009“**
- ca. 20:00 Uhr Ende der Veranstaltung



Referent: Herr Marcus Ross, eKomi Ltd., Berlin
 Position: Chief Operating Officer - COO
 Vortrag: "eKomi - mehr Umsatz durch Kundenmeinungen"

Marcus Ross ist als COO bei eKomi für die Internationalisierung und den Aufbau eines zentralen internationalen Vertriebsteams zuständig. Insgesamt verfügt er über zehnjährige Erfahrung in Aufbau, Leitung und Restrukturierung von Unternehmen neuer Medien sowie im Aufbau und der Steuerung von Vertriebsorganisationen in stark wettbewerbsbetonten Märkten. 2007/2008 leitete er als VP Worldwide Sales den internationalen Vertrieb von ClickandBuy. 2005/2006 verantwortete er als Interimsmanager die Internationalisierung der STRATO in fünf Europäische Länder (UK, Frankreich, Italien, Spanien und Niederlande). Von 2002 bis 2005 war Ross Deutschland-Geschäftsführer von VeriSign, einem weltweit führenden Unternehmen im Bereich Internetinfrastruktur und -sicherheit. Zuvor baute er von 1999 bis 2002 als Vorstandssprecher der STRATO in einer Phase enormen Wachstums in den Bereichen Marketing, Recht und Finanzen die notwendige Infrastruktur auf, die STRATO ein weiteres solides und gesundes Wachstum ermöglichte.



Referent: Herr Thomas Kestler – Capalogic GmbH, Fürth
 Position: Geschäftsführender Gesellschafter
 Vortrag: "Guided-Selling - Trends und Chancen"

Thomas Kestler ist geschäftsführender Gesellschafter der Capalogic GmbH und verfügt über mehr als 20 Jahre IT-Erfahrung bei namhaften Unternehmen wie Deutsche Bank, Daimler, Deutsche Telekom, SwissRe usw. Er verantwortet Marketing und Vertrieb bei der Capalogic GmbH.



Referent: Herr Olaf Brandt – etracker GmbH, Hamburg
 Position: Partner Manager
 Vortrag: "Web Shop Controlling 3.0 - warum bisheriges Web Shop Controlling keine Erkenntnisse liefert"

Olaf Brandt betreut seit rund einem Jahr die vielen Agentur- und Technologiepartner von etracker. Dabei verfügt er über langjährige Erfahrungen in den Bereichen Online-Vertrieb sowie Business Development und Produkt Management von Online-Lösungen. etracker bietet zwei hoch integrierte Produktlinien zur gezielten Optimierung und Steuerung von Online-Shops: etracker Web Analytics und etracker Visitor Voice. Die Premium-Web-Controlling Lösung von etracker bietet eine quantitative Echtzeit-Analyse des Besucherhaltens, während etracker Visitor Voice durch standardisierte, aktive Befragungen die Wünsche der Besucher ermittelt und konkrete Handlungsempfehlungen liefert.



Referent: Herr Lorenz Würigler – Moneybookers Ltd., London
 Position: Head of Channel Management
 Vortrag: „Umsatzmaximierung durch Online-Bezahlarten“

Lorenz Würigler ist seit 2007 bei Moneybookers, eines der weltweit größten online Bezahlssysteme mit Hauptsitz in London, tätig. Zu seinen Aufgaben gehört die Betreuung und Beratung des internationalen Partnernetzwerkes von Moneybookers mit dem stetigen Ziel, jedem Händler schnell, günstig und unkompliziert den Zugang zu den wichtigsten Online-Bezahlverfahren zu ermöglichen.



Referent: Herr Lars Denzer – omeco GmbH, Weilerbach
 Position: Geschäftsführender Gesellschafter
 Vortrag: „Erfolgsfaktoren im Online Handel – Showcase Cyberport.de“

Lars Denzer ist als Geschäftsführer und Gründer der omeco GmbH seit Beginn des Unternehmens 1998 für die technologische und unternehmerische Strategie von omeco verantwortlich. Er evaluiert neue Trends und Technologien und gibt die Richtung der Standardsoftwareentwicklung im Unternehmen vor.



Referent: Herr Albert Warnecke – Shoptrex / Brambach und Warnecke GbR, München
 Position: Geschäftsführender Gesellschafter
 Vortrag: „Kooperatives Marketing - eine neue (alte) Art Kunden zu gewinnen - Ihr Shop steht im Mittelpunkt und nicht der Preis“

Die Geschäftsidee zu Shoptrex hatte Albert Warnecke, der in diese Gründung seine Erfahrung aus mehr als zwölfjähriger Tätigkeit im Online-Geschäft einbringt. 1997 wurde Warnecke von der Yahoo! Europe Inc. ins Gründungsteam der Yahoo! Deutschland GmbH berufen. Als Senior Producer verantwortete er die Konzeption und technische Umsetzung sämtlicher neuer Produkte auf nationaler Ebene sowie die Weiterentwicklung bestehender Angebote auf europäischer Ebene. Nach der Pionierarbeit in der Produktentwicklung wechselte Warnecke in den Vertrieb der Yahoo! Deutschland GmbH und war dort auf europäischer Ebene verantwortlich für die technische Vertriebsunterstützung und die Auslieferung von Werbemitteln. Davor war er beim DMV-Verlag als Abteilungsleiter zuständig für den inhaltlichen Aufbau und die technische Konzeption der Online-Auftritte des Verlags in den Online-Diensten von T-Online, AOL, CompuServe und im Internet. Nach erfolgreichem Abschluss seines Ingenieurstudiums begründete Warnecke 1993 für das „Windows Magazin“ des Ziff-Davis-Verlags den Online-Auftritt in CompuServe, den er redaktionell betreute.



Referent: Herr Jens Sperlich – Sofortüberweisung.de / Payment Network AG, Gauting
 Position: Senior Key Account Manager
 Vortrag: "Die Rolle der Banken bei ePayment Verfahren der Zukunft"

Jens Sperlich ist seit seinem Studienabschluss 1998 im E-Commerce tätig, seit sieben Jahren ist der Bereich ePayment sein Fachgebiet. Bei der Payment Network AG verantwortet er insbesondere die Gewinnung und Betreuung von Retail-Kunden im Internet. Die Payment Network AG bietet mit dem Online-Zahlungssystem sofortüberweisung.de das einzige internationale, bankenunabhängige Direkt-Überweisungssystem für sicheres Einkaufen im Internet an. Das 2006 gegründete Unternehmen mit Sitz in Gauting bei München sowie Niederlassungen in Hürth/Köln, Butzbach/Frankfurt, Windsor/UK und Amsterdam/NL arbeitet mit mehr als 10.000 Webshops und Anbietern von E-Commerce-Software und Shoplösungen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Belgien, den Niederlanden und Großbritannien erfolgreich zusammen.



Referent: Herr Stefan Meißner – m-pathy / seto GmbH, Dresden
 Position: Key Account Manager m-pathy
 Vortrag: „Dem Website-Besucher über die Schulter schauen. Wie Sie mit m-pathy Ihre Shop-Usability optimieren können.“

Stefan Meißner ist seit 2006 für die seto GmbH tätig. Er studierte Soziologie und Kommunikationswissenschaft in Dresden und Trento und verfolgte die Entwicklung von m-pathy, dem Mousetracking-Tool, von Beginn an. Mit Hilfe von m-pathy (www.m-pathy.com) lassen sich sämtliche Interaktionen der realen Websitebesucher (d.h. Mausbewegungen, -Klicks, Scrolling und Tastatureingaben) aufnehmen und in Form von Filmen und Heatmaps analysieren. Als Key Account Manager betreut Stefan Meißner Kunden wie Immoscout24 oder Holtzbrinck Online Services und fertigt individuelle Usability-Analysen an.