



Workshop

27. Januar 2009

Multi Channel Management

**Effizienzfalle oder
Vertriebsmotor in rezessiven
Zeiten?**

Zeit:

27. Januar 2009, 9.00 – 17.00 Uhr

Ort:

Mediencampus Villa Ida
Poetenweg 28
04155 Leipzig

Anmeldung:

erfolgt durch Anmeldeformular oder per E-Mail

Teilnahmegebühr:

pro Person € 390,00

Information:

Wissenschaftliche Gesellschaft für Marketing
und Unternehmensführung e. V.

Moschelesstraße 2
04109 Leipzig

Tel.: 0341/3085-371
Fax: 0341/3085-284

www.wissenschaftliche-gesellschaft.de

um Antwort wird gebeten

bis zum **16. Januar 2009** an die

Wissenschaftliche Gesellschaft für Marketing
und Unternehmensführung e. V.

Moschelesstraße 2
04109 Leipzig

Tel.: 0341/3085-371
Fax: 0341/3085-284

info@wissenschaftliche-gesellschaft.de

Workshop

„Multi Channel Management – Effizienzfrage oder Vertriebsmotor in rezessiven Zeiten?“

27. Januar 2009

9.00 - 9.15 Uhr

Begrüßung und Einführung
Prof. Dr. Manfred Kirchgeorg
Lehrstuhl Marketingmanagement
Handelshochschule Leipzig

9.15 - 10.15 Uhr

Multi-Channel-Systeme – Grundlagen, Erfolgs-
faktoren, Best Practices
Prof. Dr. Gerrit Heinemann
Lehrstuhl für BWL, Management und Handel
Hochschule Niederrhein

10.15 - 11.00 Uhr

Multi-Channel-Distribution von wissenschaft-
lichem Content (eBooks)
Dr. Ralf Birkelbach
Executive Vice President
Springer Business Media
Dirk Fernholz
Senior Manager eProduct Operations
Springer Science+Business Media

11.00 - 11.30 Uhr

Kaffeepause

11.30 - 12.15 Uhr

Multi-Channel-Retailing aus nationaler und
internationaler Sicht
Dr. Bernd Büker
Partner
IBM Business Consulting Services

12.15 - 13.00 Uhr

Funktionsverteilung in elektronischen und
stationären Vertriebssystemen
Albert Hirsch*
Vorstandssprecher
buch.de internetstores AG

13.00 - 13.45 Uhr

Mittagspause

13.45 - 14.30 Uhr

Perspektiven für den mobilen Vertriebskanal
Thomas Richter
Vice President Content Licensing
Fox Mobile Distribution GmbH
(ehem. Jamba! GmbH)

14.30 - 15.15 Uhr

Effiziente Steuerung und Kontrolle von Multi-
Channel-Systemen – ChannelMatics
Christoph Erbenich*
Partner (Marketing & Sales Practice)
McKinsey & Company

15.15 - 15.45 Uhr

Kaffeepause

15.45 - 16.45 Uhr

**Multi Channel Management –
Entwicklungsperspektiven für den Vertrieb
der Zukunft**
Podiums- und Plenumsdiskussion

16.45 - 17.00 Uhr

Schlussbetrachtung und Verabschiedung
Prof. Dr. Manfred Kirchgeorg
Lehrstuhl Marketingmanagement
Handelshochschule Leipzig

* angefragt