

## Allgemeine Informationen

### Datum

23. September 2008

### Ort

Universität Koblenz-Landau  
Institut für Wirtschafts- und  
Verwaltungsinformatik  
Universitätsstrasse 1  
56070 Koblenz  
Gebäude D, Raum D239

### Beginn

9:30 Uhr,  
Türöffnung 8:30 Uhr  
Ende der Veranstaltung ca. 16:30 Uhr

### Anmeldung

Online unter <http://www.kofobis.de>

### Kosten

EUR 150,- (2 Sessions inkl. Networking  
Lunch und Buch zur Tagung)  
Prüfen Sie die Verfügbarkeit von Sonder-  
konditionen für Mitglieder von assoziierten  
Verbänden und Kooperationspartnern.

### Zielgruppen

Geschäftsleitungsmitglieder,  
Entscheider,  
Anwender von Business Software,  
Dozierende für Wirtschaftsinformatik,  
IT- und Unternehmensberater

### Anreise

Anfahrtskizze und Wegbeschreibung zum  
Veranstaltungsort online unter  
<http://www.kofobis.de>

### Parkmöglichkeiten

Die Universität in Koblenz verfügt über Park-  
plätze in der Nähe des Veranstaltungsortes.



### Sponsoren



### Medienpartner



### Kommunikationspartner



Das Koblenzer Forum für Business Software (KOFOBIS) ist eine Schwesterveranstaltung des erfolgreichen Schweizer eXperience Events in Basel. Mit dieser Veranstaltung möchte die Universität in Koblenz helfen, vorhandenes Anwenderwissen zu Business Software übertragbar zu machen. Nach dem Motto „Learning from eXperience“ werden Fallstudien von Unternehmen präsentiert, die ihre eigenen Business-Software-Projekte erfolgreich abgewickelt haben. Damit soll dem steigenden Bedürfnis nach Erfahrungswissen rund um Business Software nachgekommen werden.

### Gesamtleitung

Prof. Dr. Petra Schubert

### Organisation und Kontakt

Universität Koblenz-Landau  
Fachbereich 4: Informatik  
Institut für Wirtschafts- und  
Verwaltungsinformatik  
Universitätsstrasse 1  
D-56070 Koblenz  
Tel. +49 261 287-2520  
[info@bas.uni-koblenz.de](mailto:info@bas.uni-koblenz.de)

### Information/Anmeldung

<http://www.kofobis.de>



Fokusthema 2008:

## Wettbewerbsvorteile in der Kundenbeziehung



23. September 2008

## Vormittag

9:30 Uhr  
Keynote

### Wettbewerbsvorteile an der Kundenschnittstelle

**Einführung und Begrüßung**  
Prof. Dr. Walter Dettling,  
Hochschule für Wirtschaft, FHNW

10:15 Uhr  
Session 1

### Optimierter Vertriebsprozess in produzierenden Unternehmen

**Einführung und Begrüßung**  
Prof. Ralf Wölfle,  
Leiter Competence Center E-Business,  
Fachhochschule Nordwestschweiz, FHNW

**Fallstudie Ziehl-Abegg AG**  
Herstellung Luft- und Antriebstechnik  
(Ventilatoren, Motoren und Regelgeräte)  
Anfrage- und Angebotsabwicklung

**Fallstudie Valenzi GmbH & Co. KG**  
Lebensmittelherstellung und -vertrieb  
(Konserven und Tiefkühlprodukte)  
Auftragsbearbeitung für Bestandskunden

12:00 Uhr Networking Lunch

Möglichkeit zum direkten Gespräch mit den  
Referenten

## Nachmittag

13:15 Uhr  
Session 2

### B2B-Integration in Handelsunternehmen

**Einführung und Begrüßung**  
Prof. Dr. Petra Schubert,  
Universität Koblenz-Landau

**Fallstudie John Handels GmbH**  
Vertrieb Sportprodukte  
(bedruckte Bälle, Sportgeräte, Spielsachen)  
Elektronische Auftragsübernahme aus EDI-  
Dokumenten

**Fallstudie Niggemann Food  
Frischemarkt GmbH**  
Lebensmittelhandel  
(Feinkost, Fleisch, Obst, Gemüse, Fisch)  
Auftragsbearbeitung für Stammkunden

15:30 Uhr  
Podiumsdiskussion

### Business Software an der Kundenschnittstelle

**Moderation**  
Prof. Dr. Walter Dettling,  
Hochschule für Wirtschaft, FHNW

**Teilnehmer**  
Jürgen Skodda, ProAlpha  
Ralf Gärtner, SoftM  
Franz Bruckmaier, Sage Bäurer

16:15 Uhr Networking Apero

Möglichkeit zum direkten Gespräch mit den  
Referenten

## Wettbewerbsvorteile in der Kundenbeziehung



9:30 Uhr Keynote  
Wettbewerbsvorteile an der  
Kundenschnittstelle

**Moderation**  
Prof. Dr. Walter Dettling,  
Hochschule für Wirtschaft, FHNW

15:30 Uhr Podiumsdiskussion  
Business Software an der  
Kundenschnittstelle

**Moderation**  
Prof. Dr. Walter Dettling,  
Hochschule für Wirtschaft, FHNW



**Podiumsteilnehmer**

Jürgen Skodda,  
Konzerngeschäftsleitung  
Vertrieb,  
ProAlpha



**Podiumsteilnehmer**

Franz Bruckmaier,  
Geschäftsführer,  
Sage Bäurer



**Podiumsteilnehmer**

Ralf Gärtner,  
Vorstand Marketing,  
SoftM