

Medienmitteilung

Bern, 26. November 2003

### **E-Business ist wirtschaftlich**

**Das diesjährige CNO-Panel No. 3 der Dr. Pascal Sieber & Partners AG im Kultur Casino Bern zeigte den über 200 Gästen aus Forschung und Wirtschaft in Theorie und Praxis auf, unter welchen Bedingungen das E-Business wirtschaftlich sein kann.**

Schlagendes Beispiel für die Wirtschaftlichkeit einer ICT-Lösung ist der sogenannte Werbegenerator, der von Peter Herrmann, Leiter Fachhandel bei Swisscom Mobile, vorgestellt wurde. Dieses Tool erleichtert es den rund 1200 Fachhändlern, mit denen Swisscom Mobile zusammenarbeitet, selbstständig Inserate für Swisscom-Mobile-Produkte und –Dienstleistungen zu schalten. Die Vorteile für Swisscom Mobile liegen in der konsequenten Einhaltung ihres Corporate Designs, der schnelleren und effizienteren Platzierung von Angeboten, der besseren Händlerbindung und nicht zuletzt in einer höheren Wirtschaftlichkeit. Bezahlte sie früher pro Jahr rund 975'000 Franken für die Produktion von Inseraten, ist dieser Betrag dank dem Werbegenerator auf jährlich 67'500 Franken gesunken. Der ROI wird bereits nach 381 Inseraten erreicht.

Ein weiteres Beispiel einer erfolgreichen B2B-Lösung präsentierte Rolf Studer, Customer Development Manager bei Coca Cola Beverages. Der neugewählte Luzerner Nationalrat und Unternehmer Otto Ineichen, der sich vor einigen Jahren überraschend bei der Firma New Miracle engagierte, sprach zur Bedeutung der ICT-Branche für die Schweiz. Im Referat von Professor Dr. Andrea Back, Universität St. Gallen, ging es um das Management des Intellektuellen Kapitals einer Unternehmung als Teil des nötigen Zusammenspiels zwischen Business und Informatik. Dr. Pascal Sieber stellte die Beispiele aus der Praxis in einen betriebswirtschaftlichen Zusammenhang und formulierte Schlussfolgerungen für die erfolgreiche Integration des E-Business in ein Unternehmen.

Das CNO-Panel ist eine jährliche Veranstaltung der Dr. Pascal Sieber & Partners AG. Sie richtet sich an Chief Net Officers, die für E-Business zuständigen Kadermitglieder in Unternehmen, und zeigt jeweils die neuesten Trends aus Forschung und Praxis auf.

Dr. Pascal Sieber & Partners AG, Ideen für die vernetzte Welt, unterstützt Führungs- und Fachkräfte bei strategischen Entscheidungen. Die Analysen und die Umsetzung beruhen auf eigener und fremder Markt- und Wirtschaftsforschung sowie auf anerkannten betriebswirtschaftlichen Modellen für den Erfolg. Vom Team der Dr. Pascal Sieber & Partners AG stammt das Standardwerk „Die Organisation des E-Business“, dessen dritter Band soeben erschienen ist.

### **Referate**

Die Referate, soweit sie in schriftlicher Form vorlagen, und Angaben zu den Referenten finden Sie auf der beigelegten CD-ROM

### **Fragen?**

Wenden Sie sich an Dr. Pascal Sieber, 031 382 00 24 / 078 686 85 16,  
pascal.sieber@pascal-sieber.ch, www.pascal-sieber.ch

### Programm

17.00 – 17.30	Check-In
17.30 – 17.35	Dr. Pascal Sieber, Begrüssung
17.35 – 17.45	Adrian Krummenacher, Microsoft Business Solutions GmbH
17.45 – 18.05	Prof. Dr. Andrea Back, Universität St. Gallen / Institut für Wirtschaftsinformatik IWI-HSG
18.05 – 18.30	Peter Herrmann, Swisscom Mobile AG
18.30 – 18.40	Otto Ineichen, OTTO'S AG
18.40 – 19.15	Networking-Apéro
19.15 – 19.35	Dr. Pascal Sieber, Dr. Pascal Sieber & Partners AG
19.35 – 19.55	Rolf Studer, Coca-Cola Beverages AG
19.55 – 20.30	Networking

### Unterlagen

- Nicole Scheidegger, Pascal Sieber, Gerrit Taaks: Die Organisation des E-Business III, 19 weitere Fälle zu den Trends, den Herausforderungen und der Wirtschaftlichkeit des E-Business, Haupt Verlag, Bern, Stuttgart, Wien 2003, 149 Seiten, ISBN: 3-258-06713-9.
- Heinrich Meyer (Hrsg.): Netzguide Business Communication, Netzmedien AG, Basel, 2003, ISBN: 3-907096-09-6.
- Portrait der Referent/-innen
- Liste der Teilnehmer/-innen
- Vortragsunterlagen der Referent/-innen (nur auf der CD-ROM)
- CD-Rom mit allen Unterlagen

(Kontakt: Nicole Scheidegger, ns@pascal-sieber.ch, 031 382 00 24)

Medienpartner

Patronat

			<small>swiss interactive media and software association</small>
			

Official Supplier

Hauptsponsoren