



2007. április 17., Bliber Rendezvényház
1051 Budapest, Arany János utca 10.

HOL A HATÁR?

IV. Elektronikus Kereskedelem Konferencia a Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért Egyesület szervezésében

PROGRAMFÜZET





Dr. Bógel György
SZEK elnök

KEDVES BARÁTAIM!

Hol a határ? Nincs határ! – szoktuk hallani előadásokon vagy olvasni könyvekben, ha az elektronikus kereskedelemről van szó. Nincs határ, és éppen ez a jó: az internetes bolt minden nap minden órájában nyitva van, a honlapjára bárki rátalálhat a világ bármelyik pontjáról, ha van gépe és internetes kapcsolata. Egy „tégla és habarcs” üzlet viszont helyhez van kötve, csak azokat szolgálhatja ki, akik éppen arra járnak vagy veszik maguknak a fáradságot, hogy odautazzanak.

Nincs határ! – ez bizony szépen hangzik. Mégis, egyelőre azt tapasztaljuk, hogy sok hazai kereskedő számára mégiscsak van határ, vagyis kevesen gondolnak arra, hogy külföldön is megjelenjenek, más országokban élő vevőket is kiszolgáljanak. Még nem tudunk igazán egy határok nélküli Európában gondolkodni és cselekedni. Ezen pedig változtatni kell, mert a hazai piac méretei korlátozottak, márpedig a legtöbb vállalkozás növekedni, gyarapodni szeretne, ráadásul vannak olyan szektorok, piaci szegmensek, ahol a növekedés nem lehetőség, hanem kényszer.

Mit tehetünk azért, hogy ne legyen határ? Egyáltalán, milyen határok léteznek, hogyan lehet átlépni ezeket? Mit várhatunk az államtól, és mi az, amiben csak magunkra számíthatunk? Milyen tapasztalatokat szereztek azok, akik már átlépték a határokat? Konferenciánkon ezekre a kérdésekre keresünk választ.

A Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért Egyesület nevében megköszönöm, hogy megtisztelnek bennünket érdeklődésükkel, és remélem, hogy a konferenciáról valamennyien gazdagabban térhetünk haza.

Dr. Bógel György
elnök

IV. ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM KONFERENCIA

2007. ÁPRILIS 17. Budapest, Bliber Rendezvényház

PROGRAM

8.30–9.00 Regisztráció

9.00–9.15 Megnyitó

Dr. Bögel György, *SZEK elnök*

9:15–9:30 Kormányzati szerepvállalás az elektronikus kereskedelem területén

Solymár Károly, *Infokommunikációs e-Gazdaság Főosztály, osztályvezető, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium*

9.30–9.55 Termék-technológia és szolgáltatásinnováció az e-kereskedelemben

Polgárné Májer Ildikó, *ValDeal Innovációs Zrt., vezérigazgató*

9:55–10:20 A külföldi piacra lépés veszélyei

Spányik Péter, *ITDH, üzletfejlesztési igazgató*

10:20–10:45 E-kereskedelmi körkép hazánkban és az EU-ban

Kis Gergely, *GKleNET Internetkutató és Tanácsadó Kft., ügyvezető*

10:45–11:05 Kávészünet

11:05–11:30 Borok e-kereskedelme Magyarországon és az USA-ban

Szalay Dorottya, *Monarchia Matt International Borászat, ügyvezető*

11:30–11:55 Az e-logisztika kihívásai és megoldásai

Dr. Duma László, *ADVERSUM Tanácsadó és Szolgáltató Kft., ügyvezető, és a Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa*

11:55–12:20 Gyakorlati logisztikai megoldások EU-s értékesítésekre

A kerekasztalt vezető: Kis Ervin Egon, *SZEK alelnök*

Havasi Gábor, *GLS Hungary Kft., senior sales representative*

Holakovszki Dorottya, *DPD Kft., kereskedelmi vezető*

Rácz András, *Magyar Posta Zrt., értékesítési és marketing igazgató*

12:20–12:45 Gyorsan változó üzleti környezetek hatékony informatikai támogatása

Molnár Balázs, *Oracle Magyarország, senior termékmenedzser*

12:45–13:45 Ebédszünet

13:45–14:10 Hol a határ? – Tisztességes/tisztességtelen, legális/illegális kereskedői módszerek

Dr. Balogh Virág, *Gazdasági Versenyhivatal, vizsgáló*

14:10–14:35 Gerillák a marketingben – Oszama Bin Laden betör a piacra

Kovács Tamás, *Prospero Communication, ügyvezető*; Bakács Tibor Settenkedő, *Prospero Communication, stratégiai és kommunikációs főtanácsadó*

14:35–15:00 Állami támogatások és finanszírozások, lehetőségek

Szűcs András, *Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt., fősztályvezető*

15:00–15:20 Kávészünet

15:20–16:20 Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?

A kerekasztalt vezeti: Talyigás Judit, *SZEK alelnök*

Dr. Balogh Virág, *Gazdasági Versenyhivatal, vizsgáló*

Csukás László, *Internet Mall Hungary Kft., country manager*

Emri Beáta, *Monarchia Matt International Borászat, internetes üzletág-vezető*

Gerő Viktor, *Vatera.hu Kft., ügyvezető*

Habóczki Zsolt, *Hurrá-Nyarylunk.hu, ügyvezető*

Perger Péter, *NetPincér.hu, ügyvezető*

16:20–16:30 Zárszó



**MAGYARORSZÁG VEZETŐ
AUKCIÓS PIACTERE**



**AZ ÉV INTERNETES
KERESKEDŐJE 2006-BAN**

■ Anlik, mulargy, regiség ■ Auto - jármű ■
 Baba - Mama ■ Bélyeg ■ Divat, ruha ■
 Egyebek ■ Ékszer, óra ■ Erme, pénz, papírpénz ■
 Fényképezőgép, kamera ■ Film, DVD, VHS ■
 Gyűjtemény ■ Háztartási gépek, kisgépek ■
 Ingatlan, Építkezés, Otthon ■ Játék, játékszoftver, videójáték ■
 Magyarországi ■ Mobil telefon ■
 Műgyűjtemény, elektronika ■ Sport, fitness ■
 Számítástechnika ■ Szépítő, egészség ■
 Szórakozás ■ Utazás ■ Állatmegtartás ■
 Műtárgy, regiség ■ **Vatera.hu** ■
ONLINE AUKCIÓK ■ Baba - Mama ■
 Bélyeg ■ Divat, ruha ■ Egyéb ■
 Ékszer, óra ■ Erme, pénz, papírpénz ■
 Fényképezőgép, kamera ■ Film, DVD, VHS ■
 Gyűjtemény ■ Háztartási gépek, kisgépek ■
 Ingatlan, Építkezés, Otthon ■ Játék, játékszoftver, videójáték ■
 Magyarországi ■ Mobil telefon ■ Műgyűjtemény, elektronika ■
 Sport, fitness ■ Számítástechnika ■ Szépítő, egészség ■
 Szórakozás ■ Utazás ■ Állatmegtartás ■ Műtárgy, regiség



eCommerce

*Biztonságos bankkártyás
fizetési lehetőség internetes
vásárlói számára.*

IEB24 Telecenter: 06 40 37 33 33 • www.ieb.hu

Inter-Európa Bank

Az Intesa Sanpaolo Csoport tagja



SZÖVETSÉG AZ
ELEKTRONIKUS
KERESKEDELEMÉRT

A Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért Egyesület 2005-ben jött létre, felismerve az elektronikus kereskedelem gazdaságélénkítő szerepét. Mint alapítók, azt a célt tűztük ki magunk elé, hogy a SZEK kikerülhetetlen tényezővé váljon a szakma és a kormányzat számára egyaránt. Munkánkkal szeretnénk elérni, hogy Magyarországon megerősödjön az a szakmai, gazdasági és jogszabályi környezet, amely segíti az elektronikus kereskedelem terjedését, erősíti a felhasználói bizalmat, és lehetővé teszi, hogy az érintett vállalkozások a törvényi szabályozást betartva, helyes versenypolitikával kiaknázhassák az elektronikus kereskedelemben rejlő lehetőségeket.

Egy civil szervezet valódi ereje a tagjaiban és a szervezeti tudásban rejlik, ezért céljaink megvalósítása érdekében egyesületünkbe hívunk mindenkit, aki egyetért az elektronikus kereskedelem fontosságával, gazdaságélénkítő szerepével, és tevélegesen is részt kíván venni a feladatok megvalósításában.

Tagsággal kapcsolatos információk:

Sleisz Borbála
Telefon: +36 70 323 14 67
E-mail: sleisz.borbala@szek.org
www.szek.org



Solymár Károly
osztályvezető,
GKM Infokommunikációs
e-Gazdaság Főosztály

A GKM Infokommunikációs és e-Gazdaság Főosztályának osztályvezetője korábban az IHM-ben tevékenykedett. Szakterületei közé sorolható többek között az e-kereskedelem jogi szabályozása és tematikus portáljának létrehozása, az e-közigazgatás szabályozási hátterének kialakítása, az elektronikus információszabadság szabályozási hátterének kialakítása, továbbá az elektronikus közbeszerzéssel és -aláírással összefüggő szabályozási feladatok. Ugyancsak ő látja el az e-dokumentumok digitális archiválásának, valamint a hiteles elektronikus másolatok készítésének szabályozási felügyeletét is.

Az előadás címe: Kormányzati szerepvállalás az elektronikus kereskedelem területén

Hol látja az állam a legnagyobb akadályokat az elektronikus kereskedelem terjedése előtt? Milyen szabályozási, támogatási és kommunikációs beavatkozási lehetőségei vannak? Mit tesz jelenleg, és mit tervez a jövőben a GKM a növekedés érdekében?



Polgárné Májér Ildikó
vezérigazgató,
ValDeal Innovációs Zrt.

Több ipari parkban van tulajdonrésze, fejlesztője a kitüntetett „Integrátor” címet viselő, Budaörsi Ipari és Technológiai Parknak. Nevéhez fűződik a Dunavarsányi Ipari Parkban létrehozott japán autóalkatrészeket gyártó Ividen Magyarországnak a megalósulása. Részt vett a budapesti Alternatív Közgazdasági Gimnázium elindításában, alapítója a Közép-Magyarországi Innovációs Központnak. Az ösztönzésére létrejött ValDeal Innovációs Zrt. cég üzleti inkubátorként igyekszik segíteni az innovációt Magyarországon. Aktív szerepet vállal a Magyar Innovációs Szövetség elnökségében is, 2004-ben az Év Vállalkozója.

Az előadás címe: Termék-technológia és szolgáltatásinnováció az e-kereskedelemben

Az ötlettől a nemzetközi piacig tartó egyre nehezebb úton az innováció menedzsment válik a vállalati stratégiák fő kritikus elemévé. Mit takar az innováció menedzsment? Mit tehet, tegyen a magyar KKV, hogy nagyobb eséllyel, kisebb kockázattal vagy egyáltalán, hogy termékével, technológiájával, szolgáltatásával megjelenjen és üzleti sikert érjen el a nemzetközi piacon?



Spányik Péter
üzletfejlesztési igazgató,
ITDH

Mérnök, közgazdász, az ITDH Üzletfejlesztési Igazgatóságának vezetője. Korábban az ITDH vezérigazgató-helyettese, a milánói iroda vezetője. Dolgozott az NGKM referatúra vezetőjeként, minisztériumi kereskedelemi tanácsosként. Munkája elismeréseként miniszteri oklevelet, az Olasz Köztársaság Lovagrendi címét, és a Magyar Gazdaságért Díjat kapta.

Az előadás címe: A külföldi piacra lépés veszélyei

Az előadás kihangsúlyozza a piacismeret fontosságát, valamint elemzi a partnerkeresés és az együttműködés bukatatóit a kereskedelmi kapcsolatokban.



Kis Gergely
ügyvezető,
GKleNET Internetkutató
és Tanácsadó Kft.

Tanársegéd, a BCE e-Business Kutatóközpont munkatársa, a GKleNET ügyvezető igazgatója. A GKleNET Internetkutató és Tanácsadó Kft. az internet-gazdaság vezető kutató cégé, Magyarországon egyedülként végez kutatásokat 2001 óta az interneten keresztül értékesítő kiskereskedelmi áruházak körében.

Az előadás címe: E-kereskedelmi körkép hazánkban és az EU-ban

A magyarországi e-kereskedelem jellemzően 2-3-4 éves késéssel követi a nemzetközi irányokat. Az elektronikus úton történő vásárlási szándék hiánya sokáig behatárolta a piac fejlődési lehetőségeit, a fejlődés lassú, még ha a növekedést mutató számok a bázis alacsony volta miatt kedvezőnek is látszanak.

Van azonban néhány kiemelkedő szolgáltatás – a Longtail tetején – amelynek sikere bizakodásra ad okot. Az előadás képet ad a magyar e-piac főbb jellemzőiről, sajátosságairól, hiányosságairól, fejlődési lehetőségeiről, 2006 folyamán mért adatokra támaszkodva.



Szalay Dorottya
ügyvezető,
Monarchia Matt
International Borászat

Borász, s emellett, hogy a cég ügyvezető igazgatója, a nemzetközi borkereskedelmi ágazatot is vezeti. Főiskolai tanulmányait külkereskedelmi szakon végezte. Pályafutását szabadúszó fordítóként kezdte, majd marketinggel foglalkozott (előbb menedzseri, majd igazgatói szinten) a Kábeltel Kft.-nél. Ezt követően a UPC Hungary megbízott vezetője lett, tevékenykedése alatt lépte át a cég az egymilliós előfizetői határt. Jelenlegi pozíciójában 2005 óta áll, célja a magyar értéket kifejező, egyedi személyiségű és utánozhatatlan minőségű borok előállítására, nemzetközi szinten is versenyképes árakon.

Az előadás címe: Borok e-kereskedelme Magyarországon és az USA-ban

Az előadáson a következő kérdések merülnek fel: Készen állnak-e a borfogyasztók az interneten való vásárlásra? Milyen a piac természete Magyarországon és az USA-ban? Milyen különbségek vannak? Önálló üzletág az internetes értékesítés vagy csak a kiskereskedelem kibővítésére szolgál?



Dr. Duma László
ügyvezető, Adversum
Tanácsadó és Szolgáltató Kft.;
adjunktus, Budapesti
Corvinus Egyetem

A Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa, korábban oktatott a BME-n és a győri SZIF-en. 2001-2002 között a Menedzsment Fórum Kft. ügyvezetőjeként informatikai és logisztikai tanácsadó projektek vezetője. 2002-2003 között a Magyar Logisztikai Egyesület ügyvezetője. Az „eBusiness stratégia felsővezetőknek”, a „Logisztikai folyamatok és vállalati életképesség” és az „e-Business üzleti modellek” című könyvek társszerzője. Az MLBKT és az MLE tanúsított logisztikai szakértő bírálóbizottsági tagja. Lektora a Harvard Business Manager folyóiratnak. A Budapesti Vezetőképző Központ MBA oktatója.

Az előadás címe: Az e-logisztika kihívásai és megoldásai

Az e-kereskedelem a hagyományos logisztikai rendszerektől alapvető változásokat követel, ugyanakkor maga a logisztika az informatikai támogatásnak köszönhetően új megoldásokkal és képességekkel bővül. Az előadás a hagyományos logisztikai (szállítási, készletezési) rendszerek, az új követelmények és informatikai megoldások létező technológiai megvalósíthatóságát és a még igencsak kérdéses üzleti, szervezési koncepcióit, területeit vázolja fel.



Kis Ervin Egon
üzgyvezető, Netpiac Kft.

Eredeti foglalkozása újságíró. 1992-től a Magyar Televízió és a Magyar Rádió munkatársa, többek között a Rádió Bridge, a Calypso, a Duna TV, a TV2 és a CityTV részére is készített műsorokat. Érdeklődése 1996-ban fordult az internet felé, cikkeket írt, elsősorban az Internet Kalauz és a Business Online számára, szerkesztette a NetTV első kísérleti adásait. 1998 és 2002 között a TVNET tartalomszolgáltatási és kommunikációs tanácsadójaként dolgozott, 1999-ben létrehozta és azóta ügyvezetője a NetPiac Online Áruháznak. A SZEK egyik alapítója és alelnöke.

A kerekasztal címe: Gyakorlati logisztikai megoldások
EU-s értékesítésekre



Havasi Gábor
senior sales representative,
GLS Hungary Kft.

2004-ben végzett a BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskola közgazdászaként, számvitel szak, vállalkozásszervező szakirányon. A General Logistics Systems Hungary Csomag-Logisztikai Kft.-hez 2004 márciusában került, mint sales representative. Ekkor munkájához a potenciális ügyfelek részére belföldi és nemzetközi logisztikai megoldások kidolgozása (kondíciós tárgyalások, operatív és pénzügyi háttér összehangolása), valamint a meglévő ügyfelekkel való kapcsolattartás mellett az új kollégák mentorálása tartozott. 2006-ban korábbi feladatain felül az értékesítés Sales Service csoportjának koordinálása, key account- és project menedzsmentje is az irányítása alá került.

A kerekasztal címe: Gyakorlati logisztikai megoldások
EU-s értékesítésekre



Holakovszki Dorottya
kereskedelmi vezető,
DPD Kft.

A DPD Magyarország Kft. marketing- és értékesítés osztályának vezetőjeként dolgozik 2006 áprilisa óta. Szakmai pályafutása alatt gazdag tapasztalatokat szerzett a Magyar Posta Rt.-nél és a UPS Magyarország Kft.-nél is, az előbbinél mint kereskedelmi, az utóbbinál pedig mint kiemelt kereskedelmi képviselő.

A kerekasztal címe: Gyakorlati logisztikai megoldások EU-s értékesítésekre



Rácz András
értékesítési és marketing
igazgató, Magyar Posta Zrt.

A Budapesti Műszaki Egyetemen okleveles közlekedésmérnök diplomát szerzett, majd a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem vállalatgazdasági szakán másoddiplomázott. Tanulmányait követően a Magyar Postánál helyezkedett el, különböző logisztikai és értékesítési területeken dolgozott; első vezetői megbízását 2001. májusában kapta. A Magyar Posta Logisztikai Üzletágánál – a megalakulástól kezdődően – osztályvezető, 2006. március 1-től az MPL értékesítési és marketing igazgatója. A Magyar Posta Zrt. Tehetségbankjának tagjaként részt vett a Közép-Európai Egyetem (CEU) és a Magyar Posta Zrt. közös programjában.

A kerekasztal címe: Gyakorlati logisztikai megoldások EU-s értékesítésekre



Molnár Balázs
senior termékmenedzser,
Oracle Magyarország

A University of Hertfordshire-en végzett Information System programmer-ként. 1994-ben az Apple Computer Magyarországnál kezdte, majd 1997-ben az Oracle-nél folytatta pályafutását. Először a web megoldások senior kereskedelmi tanácsadójaként dolgozott, majd senior termékmenedzseri feladatkört kapott.

Az előadás címe: Gyorsan változó üzleti környezetek hatékony informatikai támogatása

Az elektronikus kereskedelem informatikai működtetése során nem csak a termékeink, szolgáltatásaink elérhetőségét kell biztosítanunk a vásárlóink számára, hanem a teljes értékesítési folyamatot a marketingtől az inkasszóig támogatnunk kell informatikával. Mindez egy gyorsan változó piaci és szabályozási környezetben komoly kihívásokat jelent az informatikai szakembereknek. Szerencsére a dinamikus informatikai iparág már képes választ adni ezekre a problémákra az új alkalmazásfejlesztési paradigma: a Szolgáltatás Orientált Architektúra (SOA) eszköztárával.



Dr. Balogh Virág
vizsgáló,
Gazdasági Versenyhivatal

Jogász, jelenleg a Corvinus Egyetem szociológus-közgazdász szakán tanul. 2004 óta a GVH Fogyasztóvédelmi Irodáján az infokommunikációs verseny-felügyeleti eljárásokkal foglalkozik. Részt vállal a GVH „fogyasztós policy”-jének elkészítésében, s a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló 2005/29/EK irányelv (UCP) GVH részéről végzett implementációs munkában. 2006 óta tart fogyasztóvédelmi jogi kurzust a Bibó István Szakkollégiumban.

Az előadás címe: Hol a határ? – Tisztességes/tisztességtelen, legális/illegális kereskedői módszerek

A GVH-nál előtérbe kerültek a versenyjogi szempontú fogyasztóvédelemmel kapcsolatos jogalkalmazói feladatok, a hivatal egyre magasabb bírságokkal harcol a fogyasztói döntéseket tisztességtelenül befolyásoló vállalkozások ellen. Mit jelent a GVH számára az e-kereskedelem térhódítása? Más az online tájékoztatás, mint az „offline” kommunikáció? Miként változtatja a fogyasztói magatartást az elektronikus tér?

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?



Kovács Tamás
ügyvezető,
Prospero Communication

Közel 20 éves rendezvényszervezői múlttal rendelkezik. A 90-es évek elején kezdett el kulturális marketinggel foglalkozni, 9 évig dolgozott a Sziget művészeti igazgatójaként, hét évig a Wanted magazin lapigazgatójaként. 1999 óta a Prospero Communication ügyvezetője (alapítója), számos különleges esemény, marketing akció megálmodója és valóra váltója.

Az előadás címe: Gerillák a marketingben – Osama Bin Laden betör a piacra

Mitől gerilla a marketing? Honnan ered? Milyen eszközökkel, módszerekkel dolgozik, s mindez miért hatékonyabb a hagyományos marketing szisztémáknál? A két előadó nem csupán ezekről libbenti fel a fátylat, de utat mutat abban is, miképpen robbanhat be a piacra egy új termékcsoport akkor is, ha az erre szánt reklámkeret igen-igen sovány.



Bakács Tibor Settenkedő
stratégiai és kommunikációs
főtanácsadó,
Prospero Communication

Tanulmányait a Pécsi Jogtudományi Egyetemen, majd a bölcsész kar irodalom-történelem-esztétika szakán, később a Pázmány Péter Hittudományi Akadémián folytatta. 1988-90 között az MTA aspiránsa, mint a szemiotikatudományok doktora. Főbb munkái: MTV 2 – szerkesztő, Tilos Rádió, Magyar Narancs – rovatvezető, MediaWave – alapító, Wanted - rovatvezető, TV 3 – Közgáz Vizuális Brigád, Csiszár.hu – szerkesztő, Élet és Irodalom – rovatvezető és főmunkatárs, Találkozások magazin – főszerkesztő helyettes, ELLE magazin – főmunkatárs, Megasztár – zsűritag. 2002 óta a Prospero Communication kommunikációs és stratégiai főtanácsadója.

Az előadás címe: Gerillák a marketingben – Osama Bin Laden betör a piacra

Mitől gerilla a marketing? Honnan ered? Milyen eszközökkel, módszerekkel dolgozik, s mindez miért hatékonyabb a hagyományos marketing szisztémáknál? A két előadó nem csupán ezekről libbenti fel a fátylat, de utat mutat abban is, miképpen robbanhat be a piacra egy új termékcsoport akkor is, ha az erre szánt reklámkeret igen-igen sovány.



Talyigás Judit
adatbázis és
archívumigazgató,
Magyar Távirati Iroda

A Budapesti Műszaki Egyetemen végzett szakember a Magyar Távirati Iroda adatbázisainak és óriási archívumának kezeléséért felelős igazgató. SZEK alelnök, a Managerképzés Alapítvány kuratóriumi tagja, az MTA Nanotörzsasztalának titkára.

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?

Szűcs András
főosztályvezető, Mag Zrt.

A MAG – Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt.-nél, mint stratégiai és koordinációs főosztályvezető, felelős a folyamatszabályozásért, stratégiai irányításért, termékfejlesztésért és a kormányzati kapcsolatok kezeléséért. Előzőleg a GKM-ben és a Nemzeti Fejlesztési Ügynökségnél a GVOP főosztály operatív felügyeletét, illetve a stratégiai és operatív osztály szakmai irányítását látta el. Elemzőként részt vett az Előzetes Nemzeti Fejlesztési Terv gazdaságfejlesztési intézkedéseinek elkészítésében, a Széchenyi Terv regionális fejlesztési pályázatainak koordinálásában. Tanulmányait az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam és Jogtudományi Karán és a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetemen végezte. Angolul és franciául beszél.

Az előadás címe: Állami támogatások és finanszírozások, lehetőségek

Az előadás pontos ismertetője az aktuális, a mikro-, kis-, és középvállalkozások fejlesztését célzó EU-s támogatásoknak és a gazdaságfejlesztési operatív programnak. A pályázati lehetőségek bemutatása mellett röviden felvázolja azok intézményi hátterét, és kitér a követelményekre, elvárásokra.

Csukás László
country manager,
Internet Mall Hungary Kft.

Az államigazgatás területéről került az e-kereskedelem világába, amikor 2004-ben egy alkoholmentes italokat gyártó vállalatnak lett a személyes igazgatója, majd 2005-től Közép-Európa legnagyobb webáruházának, az Internet Mallnak ült country manageri székébe. Mint ilyen, a szlovák és magyar területért felelős.

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?

16



Emri Beáta
internetes üzletág-vezető,
Monarchia Matt
International Borászat

Tanulmányait a Nyugat-Magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, gazdasági szakán fejezte be marketing szakirányon, ezt megelőzően a Szolnoki Főiskolán tanult üzleti kommunikációt vendéglátó és szálloda szakon. Főiskolai szakdolgozatát már bormarketing témában írta és később is a borászat mellett kötelezte el magát: előbb marketing asszisztensként tevékenykedett a Monarchiánál, 2006-tól pedig átvette az internetes üzletág vezetését.

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?



Gerő Viktor
ügyvezető, Vatera.hu Kft.

1996 óta aktív internetfüggő. Kezdetben vezető Internetes Szolgáltatóknál illetve Tanácsadó cégeknél töltött be projectvezetői, valamint webfejlesztési vezetői pozíciót. 2000-tól a többségi tulajdonában lévő VICTORINET Internet Kft.-nél dolgozott ügyvezetőként. 2005 óta erősíti a Vatera.hu Kft. csapatát. Ez idő alatt a cég elnyerte az év elektronikus kereskedője díjat, valamint egyedüli hazai vállalatként bekerült a nemzetközileg is elismert Red Herring díj döntőjébe.

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?



Habóczky Zsolt
ügyvezető,
Hurrá-Nyáralunk.hu

A Hurrá-Nyáralunk.hu Online Utazási Központ alapítójának egyikeként már a kezdetektől felügyelte a cég felépítését és piacra vezetését. Korábban szakmai tapasztalatot szerzett az Energovill-Holding Rt. pénzügyi osztályvezetőjeként, a Budapest Pénztárszolgáltató Rt. igazgató helyetteseként és a Budapest Bank Rt. Lakossági és Kisvállalkozói Igazgatóságán mint főosztályvezető helyettes, illetve a banki szektor különböző területein.

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?



A közgazdász végzettségű üzletember 1999 óta áll a Netpincért üzemeltető Viala Kft. élén. Az üzletfejlesztési tevékenység mellett ellátja az ügyvezetői teendőket is.

A kerekasztal címe: Véleménycserék, tapasztalatok az EU e-ker piacról. Külföldre menni de hogyan?

Perger Péter
ügyvezető, Netpincer.hu

AHOL A KIS KÜLÖNBSÉGEKBŐL NAGYVÁLTOZÁS LESZ!



Malcolm Gladwell, az „Ösztönösen” szerzője mostani, Fordulópont című könyvében azt vizsgálja, hogy vajon miért és hogyan keletkeznek hirtelen és váratlanul nagyobb hatású, jelentősebb változások. Hol és mikor van az a bizonyos fordulópont, ahol a mennyiség átfordul minőséggé? Gladwell, könnyen érthető nyelven, köznapi példákon keresztül vázolja fel a fordulópontokról folytatott kutatásainak eredményét. A könyv a sikerlisták állandó szereplője szerte a világon, Gladwellt pedig a világ száz legbefolyásosabb embere közé választották.

HVG KÖNYVEK

A könyv bolti ára: 3200 Ft.

Kiadónktól megrendelve 2880 Ft + 0 Ft postaköltség,
HVG-klubkártyával 2560 Ft + 0 Ft postaköltség!

HVG Kiadó Zrt., 1300 Bp. 3., Pf. 20, fax: (06-1) 436-2012,
e-mail: terjeszt@hvg.hu, www.hvgkonyvek.hu.

További információ: (06-1) 436-2045.

■ FINART



A HVG-től megrendelt kiadványokat a GTR segítségével az ország bármely pontjára díjmentesen szállítjuk az Ön által megadott címre. www.garttrans.hu

ORACLE THE INFORMATION COMPANY

Oracle Fusion Middleware:

Az üzleti IT új energiája

Az információ-technológiában a middleware mindig kritikus terület volt.

A vállalatvezetők ritkán tekintették stratégiai területnek, de mára felismerték, hogy az innováció a működésmenedzsment és a szervezeti összhang kulcsa.

CSAPJUNK A KÖZEPÉBE!

- Szolgáltatás alapú architektúra (SOA)
- Folyamat alapú Integráció (BPEL)
- Biztonságtechnikai kérdések
(Felhasználó-, jogosultság-
és webszolgáltatás menedzsment)
- Korszerű szabványos alkalmazásfejlesztés
(J2EE, ADF, Toplink)
- Intuitív, könnyen kezelhető alkalmazásfelület (Portál)

Részletek: www.oracle.hu

Telefon: (06) 80 016 108

ORACLE®

A konferencia főszponzora:

ORACLE®

A konferencia támogatói:

Inter-Európa Bank

Az Intesa Sanpaolo Csoport tagja



Szakmai támogató:



GAZDASÁGI ÉS KÖZLEKEDÉSI MINISZTERIUM

GAZDASÁGI VERSENYHIVATAL

Médiatámogatók:

index
www.index.hu



PIAC & PROFIT



hvg.hu

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD