

Arbeitskreis Dialogmarketing

Alle Vorträge von 2004 – 2014

30. Meeting, 16.09.2014

- **Dinge als Kanäle: Was das Internet der Dinge an Dialog und Kommunikationsmöglichkeiten bringen wird und was das für Versicherer bedeutet**
Stefan Zanetti, CEO & Founder, qipp ag, Basel
- **Facebook-Kampagnen - Chancen für das Dialogmarketing**
Ralf Pispers, Geschäftsführer, dotkomm, Köln
- **"All business is local":
Wie Dialogmarketing die regionale Präsenz stärkt** (ausgefallen)
Thomas Ötinger, Geschäftsführer, marcapo GmbH, Ebern
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

29. Meeting, 17.06.2014

- **Krisenkommunikation: Strategien für den Ernstfall "Shitstorm"**
Bernd Fuhlert, Geschäftsführung, Revolvermänner GmbH, Düsseldorf
- **Neue Potenziale für das Dialogmarketing:
Verknüpfung von Online- und Offline-Kampagnen**
Carsten Hoffmann, Key Account Manager, Acxiom Deutschland, Neu-Isenburg
- **Nach der Kampagne ist vor dem Service:
Inbound effizient gestalten und den Kampagnenerfolg verbessern**
Günther Seitz, Bereichsleiter Marketing und Vertrieb, CommuniGate Kommunikationsservice GmbH, Passau
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

28. Meeting, 18.03.2014

- **Best Practice Dialogmarketing: Zielgerichtete Kundenansprache bei Center Parks**
Dr. Holger Wandt, Principal Advisor, Human Inference, Arnhem
- **Mobilität in der Assekuranz: Ergebnisse aus Marktanalyse, Online-Befragung und Experteninterviews**
Ingo Gregus, Geschäftsführer, dotkomm, Köln
Stefan Raake, Geschäftsführer, AMC, Köln
- **Dialogmarketing bei jungen Zielgruppen: Status Quo und Perspektiven**
Thomas Börgel, Geschäftsführer, brandhelfer Marketing & Kommunikation GmbH, Emsdetten
Michael Wietkamp, Geschäftsführer, valido Marketing Services, Düsseldorf
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

27. Meeting, 10.09.2013

- **Mobile Lösungen für das Dialogmarketing**
Manuel Nicolaus, Projektleiter / Produktmanager, .dotkomm, Köln
- **Direct Mail: Status Quo und Perspektiven**
Thomas Sielker, Key Account Manager, Deutsche Post AG, Bonn
- **Dialogmarketing und Recht: Aktuelle Herausforderungen an das Kampagnenmanagement und unterstützende Softwaresysteme**
Markus Grutzeck, Geschäftsführer, Grutzeck-Software GmbH, Hanau
Bernd Fuhlert, Vorstand, Datatree AG, Düsseldorf

- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

26. Meeting, 11.06.2013

- **Einkaufs- und Kostenoptimierung im Dialogmarketing**
Dr. Bernhard Höveler, Geschäftsführer, Höveler Holzmann Consulting GmbH, Düsseldorf
- **Dialogmedien der Zukunft: Status Quo und Perspektiven**
Sascha Wedde, Marketingleiter, BOREK Kommunikation GmbH, Osterwieck
- **Dialog über Inhalt - wie Kunden heute informiert werden wollen**
Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta GmbH, Pinneberg
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

25. Meeting, 12.03.2013

- **Verständlichkeit im Dialogmarketing: Der Kunde will verstehen, bevor er kauft**
Dr. Anikar Haseloff, Geschäftsführer, Communication Lab, Ulm
- **Erfolgreiches Dialogmarketing im Wiederanlagemanagement**
Sven Bruck, CEO, die dialogagenten, Wuppertal
- **Der digitale Tag der Deutschen - Auswirkungen auf den Kundendialog**
Constantin R. Schaible, Senior Account Executive, ExactTarget, München
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

24. Meeting, 11.09.2012

- **Dialogmarketing in der Betrieblichen Krankenversicherung**
Stefan Schöler, Abteilungsleiter Vertrag Team Firmengeschäft BK, Barmenia Versicherungen, Wuppertal
- **einfachanders.de: Dialogmarketing von ERGO Direkt Versicherungen für Frauen**
Stephanie Scheuerer, Key Account Managerin Partnervertrieb, ERGO Direkt Versicherungen, Nürnberg
- **Digitale Kundendialog: Empfehlung für den Vertrieb zum Umgang mit Social Media**
Stefan Raake, Geschäftsführer, AMC Finanzmarkt GmbH, Köln
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

23. Meeting, 12.06.2012

- **Das valide Kundenprofil**
Dr. Ing. Michael Stangl, Geschäftsführer, syntops GmbH, Augsburg
- **Vorteile einer Web-to-Print-Komplettlösung für das dezentrale Dialogmarketing**
Thomas Müller, Geschäftsleitung Online, mpm media process management gmbh, Mainz
- **Verschärfung der Bonitätsprüfung im Antragsbereich– Konsequenzen für das Dialogmarketing**
Philipp Trenkle, Account Manager, arvato infoscore, Baden-Baden
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

22. Meeting, 13.03.2012

- **SPAM oder Umsatz-Boost? E-Mail-Marketing im Kredit- und Versicherungswesen**
Zoran Jotanovic, Business Development Manager, Epsilon International, Düsseldorf
- **Optimierung des Kundendialogs durch motiv- und werteorientierte Kommunikation**
Bernd Werner, Mitglied der Geschäftsleitung, Gruppe Nymphenburg Consult AG, München
- **Dialogmarketing trotz Recht**
Bernd Fuhlert, Vorstand, DATATREE AG, Düsseldorf
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

21. Meeting, 13.09.2011

- **Erfahrungsbericht ERGO Direkt:
Markenrelaunch - Auswirkungen auf den Kundendialog**
Armin Leppert, Leiter Konzeption B2B, ERGO Direkt Versicherungen, Nürnberg
- **Dialogmarketing in Zeiten von Web 2.0**
Sebastian Schönmann, Senior Consultant, .dotkomm rich media solutions GmbH, Köln
- **Verständlichkeit: Schreiben Sie noch oder werden Sie schon verstanden?**
Oliver Haug, Geschäftsführer, Communication Lab, Ulm
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:**
Alle Teilnehmer

20. Meeting, 16.06.2011

- **Blick über den großen Teich: Was wir von amerikanischen Kollegen im Dialogmarketing lernen können**
Torsten Sentis, Sales Consultant, Epsilon International, Düsseldorf
- **Multi-Channel-Opt-In - Warum, wann und wie?**
Stefan Sautmann, Geschäftsführer, deviceX, Erfurt
- **Multi- vs. Kombi-Channel-Marketing: Der Kunde entscheidet!**
Andreas Romanowski, Unit Director, B&F Brüggemann & Freunde, Borken
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch:
Förderung des Kundendialogs durch Multi-Channel-Marketing**
Alle Teilnehmer

19. Meeting, 15.03.2011

- **Direktmarketingstrategien der Versicherer**
Uwe Matzner, Geschäftsführer, research tools, Esslingen am Neckar
Roland Adler, Senior Marketing Consultant, GfK SE
- **Video-Porträts für den Vertrieb - Verstärker für den Kundendialog**
Michael Blaschke, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Barmenia Versicherungen, Wuppertal
- **Kundenkommunikation aus der Perspektive eines Digital Natives**
Florian Holstein, Creative Director, arsmidium group, Nürnberg
- **Diskussion und Erfahrungsaustausch**
Alle Teilnehmer

18. Meeting, 29.09.2010

- **Blick über den Tellerrand: Neukundengewinnung bei einem großen Versicherer in Holland**
Edwin Langeweg, Online Strategy Director, EDMEDIA, DD Haarlem, Niederlande
- **Dialogmarketing 3.0: Leadgenerierung über Social Media**
Stefan von Lieven, CEO, artegic AG, Bonn
- **Mobile Services – Innovative Lösungen für Ihr Geschäft**
Stefan Rüttinger, Key Account Director, Prinovis Ahrensburg GmbH, Ahrensburg
- **Erfahrungsbericht: Leadmanagement bei der Mannheimer**
Jürgen Kotsch, Abteilungsleiter OnlineService, Mannheimer Versicherung AG, Mannheim

17. Meeting, 09.06.2010

- **Wie motiviert man den Vertrieb für Kampagnenmanagement?**
Michael Wietkamp, Geschäftsführer, Medienhaus Ortmeier GmbH, Saerbeck
Thomas Börgel, Geschäftsführer, brandhelfer Marketing & Kommunikation GmbH, Emsdetten
- **B2B-Dialogmarketing bei der Delta Lloyd - ein Erfahrungsbericht**
Frank Döcke, Medienberater, DIVAKOM GmbH, Wiesbaden
- **Dialogmarketing und Datenschutz: Status Quo in der Assekuranz**
Harald Gall, Geschäftsführender Gesellschafter, The Profiling Company, Hamburg
- **Erfahrungsaustausch: Dialogmarketing und Recht**
Alle Teilnehmer

16. Meeting, 09.03.2010

- **Mobile Marketing - Perspektiven für das Dialogmarketing in der Assekuranz**
Stephan Enders, Geschäftsführer, Weischer Mobile Marketing GmbH, Hamburg
- **Erfahrungsbericht: Lokales Marketing**
Ulrike Jochum, Leiterin Markenkommunikation, Kreation, ERGO Versicherungsgruppe AG, Düsseldorf / Thomas Ötinger, Geschäftsführer, marcapo - The Local Branding People, Ebern
- **Outsourcing im Dialogmarketing: Optimierte Prozesse und gleichzeitig Kosten sparen**
Bettina Krambo, Geschäftsführerin und Christian Zapf, Production Consulting, Sommer & Goßmann MEDIA-MANAGEMENT GmbH, Aschaffenburg
- **Know-how zur Optimierung Ihrer Direkt Mailings**
Bernd Rudolph, Senior Consultant, Siegfried Vögele Institut (SVI), Königstein

15. Meeting, 29.09.2009

- **Mit MediaMail erfolgreich regional werben - die neue Zielgruppenintelligenz im Dialogmarketing**
Ulrich Kievernagel, Abteilungsleiter Versicherung & Daniel Mennicke, Consultant, Siegfried Vögele Institut, Bonn
- **Regionales Online-Marketing: Unterstützung für den Dialog vor Ort**
Wolfgang Schilling, Geschäftsführer, ad agents GmbH, Herrenberg
- **Multiplikation statt Addition: Crossmedial die Erfolgsquote steigern**
Meike Müller, Geschäftsführerin, One to Smile GmbH

14. Meeting, 03.06.2009

- **Web 2.0 im Dialogmarketing der Assekuranz**
Stefan Raake, Senior Manager, AMC Düsseldorf, Düsseldorf
- **Local Branding als Adressgenerator – wie Versicherungsmarken lokale Netzwerke über ihre Vermittler abschöpfen können**
Thomas Ötinger, Geschäftsführer, marcapo GmbH, Ebern
- **Gut getextet ist halb gewonnen**
Constanze Wolff, Inhaberin, Text & PR Constanze Wolff, Münster

13. Meeting, 25.02.2009

- **Allen gesetzlichen Bestimmungen zum Trotz: Eine Chance für das Dialogmarketing!?**
Natascha Herbold, Rechtsanwältin, Rechtsanwälte Fraenkel, Faust, Herbold, Gütersloh
- **Effizientes Opt-in mit dem Opt-In-Locator**
Thomas Weckmann, Geschäftsführung, Trebbau & Koop CrossMedia Adress GmbH, Köln
- **Datenschutzkontrolle und Qualitätsmanagement im Dialogmarketing**
Harald Höveler, Consultant, CC&C Customer Care & Consulting GmbH, Bad Homburg

12. Meeting, 21.10.2008

- **Trends im Dialogmarketing**
Georg Blum, Geschäftsführer, CommunDia, Ebersbach
- **Regelbasiertes Leadmanagement im Online- Marketing**
Jan-Philip Riehle, Strategic Marketing Manager, Pinuts media + science Multimedia-Agentur GmbH, Berlin
- **Erfahrungsbericht: Dialogmarketing bei der SIGNAL IDUNA**
Jörg Wald, 1. Handlungsbevollmächtigter, SIGNAL IDUNA Gruppe, Dortmund

11. Meeting, 24.06.2008

- **Auswirkungen der VVG-Reform auf das Dialogmarketing**
Jens Zapp, Geschäftsführer, On Service GmbH, Hamburg
- **Ergebnisse der Expertenbefragung "VVG-Reform und Dialogmarketing"**
Dr. Frank Kersten, Senior Manager, AMC Münster, Münster
- **Neukundenpotenziale für das Direktmarketing**
Ralf Behler, Senior Consultant, ABACUS Deutschland GmbH & Co.KG, Dortmund
- **Kennzahlen im Dialogmarketing**
Dr. Frank Kersten, Senior Manager, AMC Münster, Münster

10. Meeting, 19.02.2008

- **Das Net Promoter® Score System - ein auf der Weiterempfehlungsbereitschaft von Kunden basierendes strategisches Instrument zur kundenzentrierten Ausrichtung von Unternehmen**
Dr. Gero Matouschek, Bain & Company Germany
- **Empfehlungsmarketing im eBusiness: Potenziale für die Assekuranz**
Dr. Michael Klinkers, Vorstand, nexum AG, Köln
Jens Scholz, Vorstand, prudsys AG, Chemnitz
- **Incentivierung von Empfehlungen**
Torsten Sentis, Senior Sales Consultant, cadooz AG, Hamburg
- **Messung der Effizienz von Directmails - Ansätze und Erfahrungen**
Karsten John, Division Manager, GfK, Nürnberg

9. Meeting, 17.10.2007

- **Neue Segmentierungsansätze auf Basis externer Marktforschungen in der Versicherungsbranche**
Antonio Luque-Hornero, Senior Consultant, Siegfried Vögele Institut Dialog Consulting
- **Kaufprognosen - schnell, schlank, wirtschaftlich**
Michael Schmitz, Leiter Strategische Marketingforschung, Vereinigte Postversicherung
- **Herausforderung Kundenkommunikation: Ganzheitliches Dialogmarketing beim Deutschen Ring**
Michael Hagemann, Abteilungsleiter Marketing, Deutscher Ring

8. Meeting, 19.06.2007

- **"Machen Sie sich auf die Socken": Riester-Kampagne der Basler Versicherungen**
Peter Brinkmann, Leiter Marketing, Basler Versicherungen
- **Im Kundendialog durch Podcasting**
Christian Rubey, Senior Consultant, Deutsche Post AG
Ralf Pispers, Geschäftsführer, Sounds Of Seduction Audioproduktionen
- **Erfahrungsaustausch und Diskussion: Auswirkungen der VVG-Reform auf das Dialogmarketing**

7. Meeting, 08.02.2007

- **Leadgenerierung und Leadmanagement im Multi-Channel-Vertrieb**
Elmar Herp, Geschäftsführender Gesellschafter, NUREG Dialogwerbung GmbH
- **Leadmanagement bei der Barmenia**
Uwe Petrol, Referent Technische Verkaufsunterstützung, Barmenia Versicherungen
- **Leadmanagement bei der Gothaer**
Stephan Jäckel, Projektleiter eBusiness, Gothaer Versicherungen

6. Meeting, 11.10.2006

- **Dialogmarketing für Versicherer - Ergebnisse einer Auftragsstudie der Deutschen Post AG**
Dr. Kai Böttcher, Vertriebsleiter, Deutsche Post AG
Martina Fische, Deutsche Post AG
- **Leadgenerierung und -qualifizierung via Internet**
Eva Missling / Gerald Hanisch, Framfab Deutschland AG
- **Inhouse-Callcenterkampagnen bei der Gothaer: Ein Erfahrungsbericht**
Barbara Wetzstein, Projektleiterin Kundenbindung, Gothaer Versicherungen
Dr. Johannes Kirsch, Leiter Komm.center Vertrieb und Telemarketing, ASSTEL-Gruppe

5. Meeting, 14.06.2006

- **Inhalte der UWG-Novelle aus juristischer Sicht**
RA.Thomas Mühle, Mitglied des Vorstandes,
Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit e. V.
- **Praktische Auswirkungen im Dialogmarketing: Wie gehen Versicherungsgesellschaften mit der UWG-Novelle um?**
Jörg Wald, Handlungsbevollmächtigter, SIGNAL IDUNA Gruppe
Frank Gehring, Abteilungsleiter Marketing, Westfälische Provinzial Versicherung AG
- **Telefonmarketing adé? Wie CC-Dienstleister auf die neuen Herausforderungen reagieren**
Kai Sievers, Geschäftsführer, defacto

4. Meeting, 15.02.2006

- **Online-Dialogmarketing - Do's und Don'ts**
Georg Blum, Inhaber und Geschäftsführer, CommunDia
Vorsitzender des Councils CRM im Deutschen Direktmarketing Verband
- **Leadgenerierung und -qualifizierung via Internet: Ein Erfahrungsbericht aus der Assekuranz**
Leider krankheitsbedingt ausgefallen. Vortrag wird nachgeholt beim 6. Treffen
Patrick Wolf, Vorstand, Framfab Deutschland AG
- **Kombination von Print- und Online-Kommunikation**
Norbert Marthen, Product Manager Software & Internet Dialogmarketing, Deutsche Post AG
- **Erfahrungsbericht: Dialogmarketing mit Online-Medien**
Elmar Herp, Leiter Vertrieb Internet und Werbung, KarstadtQuelle Versicherung AG

3. Meeting, 12.10.2005

- **Kundenstrukturanalysen in der Assekuranz - ein Erfahrungsbericht**
Jonathan Überall, Vertriebsleiter Content und Data Mining, AZ Direct
- **Potenzialermittlung im Kundenbestand: Guidelines für Cross-Selling**
Dr. Stefan Tuschl, Director Modelle und Methoden, TNS Infratest, München
Jens Lohse, Senior Consultant TNS Infratest, München
- **Leadgenerierung und Leadmanagement im Bestand**
Marcus Wailersbacher, Leiter Consulting & Vertrieb, defacto

- **Dialogmarketing bei der Westfälischen Provinzial**
Frank Gehring, Abteilungsleiter Marketing, Westfälische Provinzial Versicherung
Michael Wietkamp, Geschäftsführer, Medienhaus Ortmeier

2. Meeting, 15.06.2005

- **Menschen erreichen:
Identifikation und Lokalisation von Zielgruppen als Erfolgsfaktor der Kommunikation**
Thomas Hauck, Siegfried Vögele Institut - Dialog Consulting
- **Räumliche Kundensegmentierung und Kennzahlenbildung**
Francois Perrevort, Simon Scheider, Fraunhofer AIS
- **Dialogmarketing im Segment 50+**
Rudolf Bönsch, U.S.P.
- **Kampagnenmanagement bei der AachenMünchener am Beispiel "Erhöhung der Lastschriftquote"**
Christian Hofmeister, Principal Consultant, Mummert Consulting AG

1. Meeting, 16.02.2005

- **Kennzahlen im Direktmarketing - Ergebnisse einer Umfrage unter deutschen Versicherungsunternehmen**
Kay Peters, Bastian Schmidt, Institut für Marketing, Universität Münster
- **Anforderungen des Vertriebs an das Dialogmarketing**
Michael Reitz, Geschäftsführer, UGW Dialog GmbH
- **Die Entscheidung vorbereiten - Digitales Dialogmarketing als Mittel zur Vertriebsunterstützung**
Nils M. Hachen, Unitleiter Kommunikation, denkwerk GmbH
- **Cross-Selling-Scores**
Peter Werling, Abteilungsleiter Vertrieb/Marketing, Münchener Verein

Kickoff-Workshop, 16.09.2004

- **Direktmarketing - Status Quo und Perspektiven**
Prof. Dr. Manfred Krafft, Institut für Marketing, Universität Münster
- **Vertriebsunterstützung für Makler durch Direktmarketing**
Rudolf Lohaus, Handlungsbevollmächtigter, Volkswohl Bund
- **Stufenkonzepte zur Neukundengewinnung**
Jörg Hammer, dialog concept