

Die Hochschule Luzern verleiht

Jürg Kaltenrieder

geboren am 19. April 1965

Bürger von Kerzers FR

für das erfolgreich abgeschlossene Nachdiplomstudium den Titel

**Master of Advanced Studies
Hochschule Luzern/FHZ
in Digital Marketing and Communication
Management**

Der Master of Advanced Studies in Digital Marketing and Communication Management ist mit 60 ECTS (European Credit Transfer System) – Credits bewertet. Dies entspricht 1800 Arbeitsstunden einschliesslich Unterrichtslektionen, Leistungsnachweisen und der Master-Arbeit.

Der Titel «Master of Advanced Studies Hochschule Luzern/FHZ» (abgekürzt «MAS Hochschule Luzern/FHZ») ist gemäss Artikel 10 Absatz 2 Buchstabe e Verordnung zum Hochschulförderungs- und -koordinationsgesetz vom 12. November 2014 (Stand 1. Januar 2015) geschützt.

Die Kantone Luzern, Uri, Schwyz, Obwalden, Nidwalden und Zug bilden die Trägerschaft der Hochschule Luzern/FH Zentralschweiz.

Dieses Diplom ist eidgenössisch anerkannt.

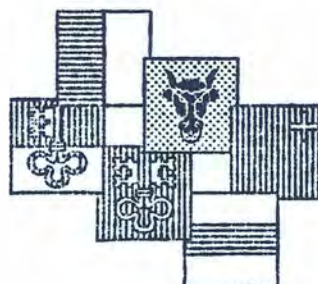
Luzern, 3. Juni 2015



Hochschule Luzern
Dr. Markus Hodel, Rektor



Hochschule Luzern – Wirtschaft
Seraina Mohr, Leiterin MAS-Programm



Hochschule Luzern – Wirtschaft
Prof. Dr. Xaver Büeler, Direktor

Certificate of Advanced Studies FHNW

E-Commerce und Online Marketing

Jürg Kaltenrieder

geboren am 19. April 1965 von Kerzers FR

hat den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang E-Commerce und Online Marketing im Umfang von 15 ECTS-Credits vom 4. Februar bis 21. Mai 2014 absolviert und alle erforderlichen Leistungsnachweise erbracht.

Basel, im Mai 2014

Hochschule für Wirtschaft

Leiter
Institut für Wirtschaftsinformatik



Prof. Dr. Rolf Dornberger

Studienleitung
CAS E-Commerce und Online Marketing



Prof. Martina Dalla Vecchia

Beiblatt zum Zertifikat des CAS Certificate of Advanced Studies «E-Commerce & Online Marketing»

Name:	Jürg Kaltenrieder
ECTS-Anrechnungspunkte:	15
ECTS-Note:	5.5 sehr gut

Kursziele

Die AbsolventInnen des Zertifikatskurses

- kennen aktuelle E-Commerce-Strategien und Geschäftsmodelle für B2B und B2C,
- beurteilen kompetent die technische/grafische Umsetzung (Usability) einer Website/Webshop,
- kennen die gesamte Palette der Instrumente des Online-Marketings und Social Media
Schwerpunkte: Suchmaschinen-Marketing, E-Mail-Marketing, Online-Werbung & Social Media
- kennen den Nutzen und Einsatzgebiete von neuesten technologischen Internet-Entwicklungen,
- setzen E-Commerce-Strategien und Online-Marketing-Konzepte optimal in der Praxis ein,
- kennen und beurteilen fachmännisch die Facetten eines europäisch rechtskonformen Webshops.

Kursinhalte

Strategie und Management

- Grundlagen der digitalen Wertschöpfung, Geschäftsmodelle und Strategien
- Begriffswelten: E-Business, E-Commerce, M-Commerce, Online-Marketing-Instrumente
- Führung und neue Medien, Crossmedia, Projektmanagement
- SWOT-Analyse, Online-Marketing-Konzepte und Online-Marketing-Mix
- Zielgruppen im Internet Business, inklusive Persona-Konzept

Grundlagen E-Commerce

- Geschäftsmodelle und Trends des E-Commerce
- E-Shop-Lösungen im B2C und B2B (einfache und integrierte Lösungen)
- Schnittstellen zu Customer Relationship Management CRM und Supply Chain Management SCM
- Pflichtenheft für die Evaluation einer Shop-Software, Praxiserfahrungen, Tools und Dienstleister
- Architekturkonzepte und Technologien im E-Commerce
- EC-Applikationen: Webshop-Systeme, Personalisierung, Zahlungsmöglichkeiten, Warenkorb etc.,
- E-Commerce-Beispiele aus Grossunternehmen, KMUs, NPOs und Verwaltungen

Online-Marketing & Social Media

- Marktforschung: Zahlen, Fakten, Methoden, Quellen, Web- und Werbestatistiken
- Usability: Strategische Aspekte, Methoden zur nutzerfreundliche Gestaltung und Trends
- Barrierefreiheit: Grundlagen von sozial konformen Websites, Guidelines & Richtlinien
- Social Media: Vernetzung von SM-Plattformen, kontinuierlicher Dialog (Twitter, Facebook & Co.)
- Social-Advertising: Grundlagen zu YouTube und Facebook
- Web 2.0: Social Networks & Bookmarks, Blogs, Wiki, Podcast, Vlog etc.
- Suchmaschinenoptimierung: Analyse-Verfahren, Optimierungsansätze, Praxis
- Suchmaschinen-Marketing: AdWords, Kampagnenoptimierung, Display Werbenetzwerk, Remarketing, YouTube und Facebook Werbung
- Online-Werbung: Banner, Virales Marketing, Affiliate-Marketing, Werbeformen, Targeting etc.
- Online-Werbeplanung: Werbemarkt im Internet, Umsetzungsstrategien
- Content Management: Grundlagen, Ziele, Strategien, Archivierung, Dokumentenmanagement
- E-Mail-Marketing: E-Mail-Kampagnen Planung, Permission-Marketing und Newsletter-Marketing, rechtliche und technologische Grundlagen, Auswertungsmethoden, Optimierung von Kampagnen
- Webanalyse: Methoden, Zielfindung, und Tools (Metriken, KPI etc.), Dashboard, Reporting

Recht im Internet mit dem Fokus: Rechtskonformer Webshop

- Informations- und Kommunikationsrecht, Handelsrecht, Immaterialgüterrecht, Verwaltungsrecht
- Vertragsschliessung im Internet, AGB, Konfliktpotentialen bei Domain-Namen
- Europakonformer Webshop nach CEN CWA 14842 inkl. Prüfung CeCC (e-comtrust international ag)

Praxisbezug: Projektarbeit «Cyberland»

- Erstellung: E-Commerce-Strategie, SWOT-Analyse, Online-Marketingkonzept, Massnahmenplan
- Webinar inklusive Online-Coaching zur Projektarbeit «Cyberland»
- Die umfassende Projektarbeit fördert das vernetzte Denken und Handeln in einem Projektteam
- Managementgerechte Präsentation des Online-Projektes vor der Geschäftsleitung (CEO-Level)

Das FHNW-Zertifikat «E-Commerce & Online Marketing» wird ausgestellt aufgrund des Erreichens der oben genannten Lernziele, Teilnahme an der CeCC Prüfung, umfangreichen Hausarbeiten und der aktiven und regelmässigen (mind. 80% der Lektionen) Teilnahme am CAS.

Die Hochschule Luzern verleiht

Jürg Kaltenrieder

geboren am 19. April 1965

Bürger von Kerzers FR

für den erfolgreich abgeschlossenen Nachdiplomkurs das

Certificate of Advanced Studies Hochschule Luzern/FHZ

in Online Communication and Marketing

Das Certificate of Advanced Studies in Online Communication and Marketing ist mit 15 ECTS (European Credit Transfer System) – Credits bewertet. Dies entspricht 450 Arbeitsstunden einschliesslich Unterrichtslektionen und Leistungsnachweisen.

Luzern, 7. Dezember 2012

Hochschule Luzern – Wirtschaft

Prof. Dr. Xaver Büeler
Direktor

Hochschule Luzern – Wirtschaft

Seraina Mohr
Leiterin CAS Online Communication and Marketing

Die Hochschule Luzern verleiht

Jürg Kaltenrieder

geboren am 19. April 1965

Bürger von Kerzers FR

für den erfolgreich abgeschlossenen Nachdiplomkurs das

Certificate of Advanced Studies Hochschule Luzern/FHZ

in Internal Communication

Das Certificate of Advanced Studies in Internal Communication ist mit 15 ECTS
(European Credit Transfer System) – Credits bewertet. Dies entspricht 450 Arbeitsstunden
einschliesslich Unterrichtslektionen und Leistungsnachweisen.

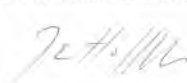
Luzern, 10. Juni 2011

Hochschule Luzern – Wirtschaft



Prof. Dr. Xavier Büeler
Direktor

Hochschule Luzern – Wirtschaft



Prof. Dr. Jacqueline Holzer
Leiterin CAS Internal Communication

ZERTIFIKAT



Die e-comtrust international ag bescheinigt, dass nachstehend genannte Person den zertifizierten Lehrgang absolviert und die Prüfung erfolgreich bestanden hat.

Jürg Kaltenrieder
CH-3030 Bern

Gestützt auf das Ergebnis der schriftlichen Prüfung, erteilt e-comtrust international den Titel

Certified e-comtrust Consultant (CeCC)

im Fachbereich

CEN CWA 14842:1-3 (Ausgabe 2003)



Registrierungs-Nr: 20140520-007

e-comtrust international ag, 27. Mai 2014

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Lukas Fässler".

Lukas Fässler
Verwaltungsratspräsident

Bestätigung der Teilnahme von

Jürg Kaltenrieder

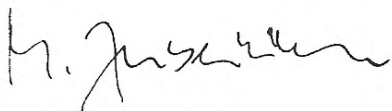
am

**Führungsentwicklungsprogramm FEP 2009/2010
Modul 1: Kunden begeistern (1.5 Tage)**

Folgende Inhalte wurden in diesem Modul vermittelt

- Sensibilisierung für das Thema Kundenorientierung sowie die Kundenbedürfnisse erkennen zu können
- Aktive Auseinandersetzung mit den Grundsätzen zur Kundenorientierung bei Post IT
- Entwickeln von konkreten Massnahmen um die Kunden zu begeistern
- Kundenorientierte Innovationen generieren
- Verankern der Kundenorientierung bei den Mitarbeitenden

Die Schweizerische Post
Services
Informationstechnologie



Markus Zuberbühler,
Leiter Personal

AVENIR Consulting AG



Christoph Abplanalp,
Geschäftsführer

kompetent

Bestätigung der Teilnahme von

Jürg Kaltenrieder

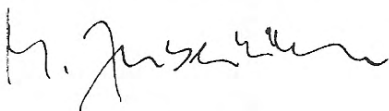
am

**Führungsentwicklungsprogramm FEP 2009/2010
Modul 2: Konsequenz führen (2 Tage)**

Folgende Inhalte wurden in diesem Modul vermittelt

- Stärkung der Ziel- und Ergebnisorientierung
- Klärung der Prioritäten in Führungsrollen
- Entwicklung von Konflikt- und Kooperationsfähigkeit
- Führen von Veränderungsprozessen mit Mitarbeitenden
- Konsequentes Führen

Die Schweizerische Post
Services
Informationstechnologie



Markus Zuberbühler,
Leiter Personal

AVENIR Consulting AG



Christoph Abplanalp,
Geschäftsführer

kompetent

Bestätigung der Teilnahme von

Jürg Kaltenrieder

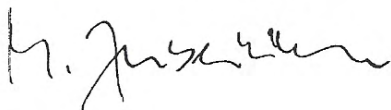
am

**Führungsentwicklungsprogramm FEP 2009/2010
Modul 3: Spitzenleistungen erbringen (1,5 Tage)**

Folgende Inhalte wurden in diesem Modul vermittelt

- Erkennen woher der Arbeitsdruck stammt
- Erkennen was Hochleistungsteams ausmacht
- Wissen wie eine Innovationskultur im Team entwickelt werden kann
- Kennen der Grundlagen von Lean Management
- Reflektieren der eigenen Leistungsorientierung

Die Schweizerische Post
Services
Informationstechnologie



Markus Zuberbühler,
Leiter Personal

AVENIR Consulting AG



Christoph Abplanalp,
Geschäftsführer

kompetent

ZERTIFIKAT

Wir bestätigen

Jürg Kaltenrieder

die Teilnahme an unserem media workshop

Professionelle Marketingtexte von Print bis Web

am 6. September 2010 in Zürich.

Inhalte

Merkmale und Aufbau unterschiedlicher Marketingtexttypen

Unterschiede der Print- und Online-Kommunikation

Texte formulieren, die interessieren und wirken

Schreibstilregeln für informative Texte



Janine Dobler
news aktuell (Schweiz) AG



Christiane Weffig
Referentin

Testat

Die ZfU International Business School bestätigt hiermit, dass

Herr Jürg Kaltenrieder

am Management-Seminar

Erfolgsmessung im Marketing

15. Juni 2009 - 16. Juni 2009

aktiv teilgenommen und aktuelles Wissen auf diesem Gebiet erworben hat.

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Systematisches Marketing-Controlling: Bedeutung und Grenzen
- Relevante Marketingkennzahlen definieren und interpretieren
- Operative Steuerung: Marketingmix- und Kommunikationscontrolling
- Das Marketing-Cockpit für die eigene Praxis

Referenten / ZfU Faculty:

- Rudolf Blankschön, ZfU Visiting-Faculty; Leiter Kommunikation / Markenführung, Schweizerische Bundesbahnen SBB, Bern
- Dr. Gerold Geis, ZfU Visiting-Faculty; Geschäftsführer der MPM St. Gallen AG
- Prof. Dr. Sven Reinecke, ZfU Core-Faculty; Direktor des Instituts für Marketing & Handel, Universität St. Gallen

Thalwil, 16.06.2009



Dr. Fritz Haselbeck
Gründer und Präsident des VR
ZfU International Business School



Christophe Soutter
CEO/Unternehmensleiter
ZfU International Business School

DIPLOM



Hiermit bestätigen wir, dass

Jürg Kaltenrieder

mit Erfolg die 11-tägige Ausbildung
zum DM-Experten Post (inkl.
Erstellung einer umfassenden
Projektarbeit) abgeschlossen hat.

John Charles



Leiter Verkauf
PostMail

Dr. Ch. Huldi



Studien-Leiter
rbc consulting ag

Zürich, im Juli 2006

Module Direct Marketing Experte Post

Jürg Kaltenrieder

hat erfolgreich die Ausbildung zum Direct Marketing Experten Post abgeschlossen.

Selbstmanagement (1 Tag)

- Umsetzungsmassnahmen
- Selbstmotivation und Stressmanagement
- Wesentliche Elemente der Lernprozesse

Dozent: Dr. oec. Christian Huldi und Markus Marthaler

Marketing Strategie (2 Tage)

- Marketingkonzept in der Hierarchie der Führungsinstrumente einordnen
- Konzeptansatz Prof. Kühn, Schwerpunkt Marketing-Mix
- Marketing Strategie-Ansätze

Dozent: Roland Fritsche, Fritsche-Richner Consulting GmbH

Integrierte Kommunikation (4 Tage)

- Grundlagen der Integrierten Kommunikation
- Planung der Integrierten Kommunikation
- Umsetzung der Integrierten Kommunikation

Dozent: Prof. Dr. Michael Boenigk, IKM, HSW Luzern

Strategisches Direct Marketing (2 Tage)

- Elemente einer DM Strategie
- Beeinflussungspsychologie; Respons-orientierte Gestaltung
- Dimensionen eines guten Werbetextes

Dozent: Robert K. Bidmon, Dipl. Psych., Betriebswirt VWA

Präsentation Projektarbeiten und Abschluss (2 Tage)

- Thema der eigenen Projektarbeit:
Integration des Direct Marketing in die strategische Überlegungen einer Media-Agentur

kompetent



Zertifikat

Herr Jürg Kaltenrieder

hat erfolgreich am Ausbildungsprogramm

Competitive Communication

vom 21. bis 23. März 2006 teilgenommen.

Das Programm beinhaltete u.a. die folgenden Themen:

- Kritische Erfolgsfaktoren für den Vertrieb von Lösungen
- Competitive Communication als mentales Modell für ein beratungsorientiertes Verkaufen
- Die Kommunikation zwischen Kunde und Berater
- Dysfunktionales versus funktionales Kommunikationsverhalten
- Prinzipien für erfolgreiche Kundengespräche:
Der Aufbau von Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Lösungsorientierung
- Wege zum Trusted Advisor
- Die Gestaltung eines strukturierten und lösungsorientierten Kundengesprächs
- Interventionstechniken für den Einsatz im Kommunikationsprozess
- Die Probleme und Ideen des Kunden messbar machen
& die Auswirkungen auf die Kundenorganisation darstellen
- Die gemeinsame Entwicklung von Lösungsstrategien



LEHRGANG

Eidg. Fachausweis Ausbilder/Ausbilderin

Lernveranstaltungen mit Erwachsenen durchführen

SVEB Zertifikat 1. Anerkennungsnummer: ZH040325-DM1-Nr.90

Jürg Kaltenrieder

hat das Doppelmodul 1 des Modullehrgangs
Eidg. Fachausweis Ausbilder/Ausbilderin
gemäss den Qualifikationsbestimmungen
erfolgreich abgeschlossen.



KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL
Weiterbildung

Schulleitung

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'P. Signorell'.

Dr. Peider Signorell

Lehrgangsleitung

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Julia Kümin'.

Julia Cornelia Kümin

Zürich, 3. Februar 2005



Schweizerische Eidgenossenschaft

FACHAUSWEIS

Jürg Kaltenrieder

geboren am 19. April 1965, heimatberechtigt in Kerzers (FR),

hat die vom Schweizer Direktmarketing Verband, von der Schweizer Werbung und vom Schweizerischen Marketing Club auf Grund des Bundesgesetzes vom 19. April 1978 über die Berufsbildung und gemäss dem vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement genehmigten Prüfungsreglement vom 6. April 1995 durchgeführte Berufsprüfung bestanden.

Dieser Fachausweis berechtigt ihn zur Führung des gesetzlich geschützten Titels

**Direktmarketing - Assistent
mit eidgenössischem Fachausweis**

Bern, den 16. Mai 2000

Der Direktor des Bundesamtes
für Berufsbildung und Technologie



Der Präsident der Prüfungskommission

Zeugnis

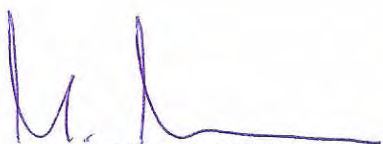
SDV/SAWI Direktmarketing-Assistentenkurs 1999/2000

für

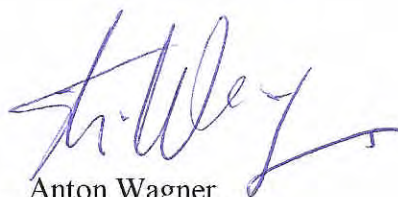
Kaltenrieder Jürg

Richtlinien, Vorschriften	5.0
Databasemarketing	5.3
Marketing	5.3
Medien	5.3
DM im Marketingmix	5.0
Logistik	5.3
Konzeption	5.0
Produktion	4.5
Verkauf	5.0
Planung, Analyse	5.0
Fallstudie	5.5
Gesamtnote	5.1

Männedorf, den 26.05.2000



Marcus Michelotti
Präsident Prüfungskommission



Anton Wagner
Kursleitung

DIPLOM

MARKETINGPLANER SAWI

Jürg Kaltenrieder

geboren am 19. April 1965, hat während eines Jahres den
berufsbegleitenden Marketingplanerkurs 1997/98 besucht und
die SAWI Diplomanforderungen sowie die Prüfungen mit Erfolg
bestanden.

Biel, Januar 1998



Manfred Kranich Leiter Kursmanagement SAWI



SCHWEIZERISCHE EIDGENOSSENSCHAFT
CONFEDERATION SUISSE
CONFEDERAZIONE SVIZZERA
CONFEDERAZIUN SVIZRA
CONFEDERATION OF SWITZERLAND

Gleichwertigkeitserklärung

Kauffrau/Kaufmann mit erweiterter Grundbildung

Name
Kaltenrieder

Ledigname

Vorname
Jürg

geboren
19.04.1965

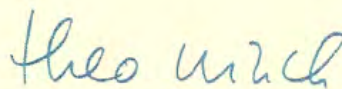
heimatberechtigt in
Kerzers

hat die Ausbildung als Betriebssekretärin/Betriebssekretär
(oder dipl. Postbeamte/-r) bei der Post erfolgreich
abgeschlossen und somit, gestützt auf Artikel 33 des
Bundesgesetzes vom 13. Dezember 2002 (BBG), die
Berechtigung zur Gleichwertigkeit.

Datum Abschluss
01.05.1986

Ort und Datum
Bern, 20.12.2004

Für die zuständige kantonale Behörde im Auftrag der
Schweizerischen Berufsbildungsämterkonferenz (SBBK)


Theo Ninck

Vorsteher,
Mittelschul- und Berufsbildungsamt des Kantons Bern

Kanton Basel-Landschaft



EIDGENÖSSISCHES HANDELSDIPLOM

der dreijährigen
Handelsmittelschule

Handelsschule des
Kaufmännischen Vereins Baselland
Liestal · Münchenstein · Reinach

KERNFÄCHER	
Deutsche Sprache	4.5
Französische Sprache	5
Englische Sprache	5.5
Betriebswirtschafts- und Rechtslehre	4
Deutsche Korrespondenz	5
Betriebliches Rechnungswesen	4.5
Volkswirtschaftslehre	6
Wirtschaftsgeografie	5.5
Geschichte und Staatskunde	5
Maschinenschreiben	6
Stenografie · Anzahl Silben	110
Turnen	4.5

WAHLPFLICHTFÄCHER	
Italienische Sprache	6
Spanische Sprache	
Mathematik	
Bürotechnik	
Datenverarbeitung	6

FREIFÄCHER	
Biologie	
Chemie	
Physik	
Italienische Sprache	
Spanische Sprache	
Mathematik	
Bürotechnik	
Datenverarbeitung	
Philosophie/Psychologie	
Medienkunde	

Aufsichts- und Berufsbildungskommission
der Handelsschule des Kaufmännischen Vereins BL
Handelsmittelschule

Der Präsident:

E. Schenk

Der Rektor:

W. Griebel

6 beste Note 1 geringste Note

Das Diplom wird erteilt, wenn in den massgebenden Fächern mindestens 44 Punkte erreicht werden und nicht mehr als 3 Noten unter 4 liegen.

Dieses Diplom ist als eidg. Fähigkeitszeugnis im Sinne von Art. 47 Abs. 4 des Bundesgesetzes vom 19. April 1978 über die Berufsbildung anerkannt.