



INTERNET WORLD CONGRESS

DER KONGRESS FÜR DEN DIGITALEN HANDEL

23. - 24. Oktober 2019, München

Mittwoch, 23. Oktober 2019

09.00 Uhr	RAUM 1 Eröffnung durch den Veranstalter	
09.15 – 10.15	RAUM 1 Keynote: Mission Vertrauen: Die Kunst, Menschen zu gewinnen <i>Leo Martin, Ex-Geheimagent, Kriminalist & Bestsellerautor</i>	
10.15 – 10.45	Kaffeepause	
	RAUM 1: Cross-Border-Commerce: Erfolgreich verkaufen über Ländergrenzen	RAUM 2: POS Connected – so geht echter Omnichannel
10.45 – 11.15	Cross-Border-Commerce: Status-quo und die größten Chancen und Hürden für 2020 <i>Dr. Jörg Burkhardt, Director Retail & E-Commerce, GfK</i>	Vom Point of Sale zum Meetingpoint: Wenn das Produkt Nebenprodukt ist <i>Georg Wittmann, Research Director, ibi research Universität Regensburg</i>
11.20 – 11.50	Tipps zur Dienstleistungsauswahl beim Cross-Border-Commerce <i>Andreas Platiel, Strategic Partnerships, EMEA bei ChannelAdvisor</i>	Der intelligente POS – Die Verbindung von Warenwirtschaft, CRM, BI, DMS und Co für echten Omnichannel <i>Christian Gerdes, Berater, VuP GmbH, Vallée und Partner</i>
11.55 – 12.30	Hemdenhersteller Seidensticker setzt beim internationalen Verkauf auf Tradeby (Fallbeispiel) <i>tba</i>	Loyalty, Coupons, Gewinnspiele und Co.: Marketingpotential rechtssicher nutzen! <i>Katrin Schürmann SCHÜRMAN ROSENTHAL DREYER Rechtsanwälte</i>
12.30 – 13.00	„Alles wird einfacher?!“ – Umsatzsteuer im Onlinehandel ab 1.1.2021 <i>Rolf Albrecht, Rechtsanwalt, Kanzlei Volke 2.0</i>	Conversational Commerce: Neuer Absatzkanal oder strategische Geschäftserweiterung? <i>Achim Himmelreich, Director Digital Transformation bei Capgemini und Vizepräsident BVDW</i>
13.00 – 14.00	Mittagspause	
14.00 – 14.30	Wechat & Alibaba – ein Überblick über E-Commerce-Opportunities in China <i>Elena Gatti, CEO, azoya</i>	Wenn der Computer weiß, wie der Kunde sich fühlt – mit Predictive Analytics Kundeninteressen und Bedarfsmuster clustern und vorhersehen <i>Sridhar Iyengar, Managing Director, Zoho Europe</i>
14.35 – 15.05	Kunden gewinnen in China – Umsatz machen in Deutschland. So kann's gelingen <i>Gina Hardebeck, China-Expertin, Agentur Storymaker</i>	Predictive Basket – die richtigen Produkte vorschlagen, Warenkorbwerte erhöhen <i>Carsten Kraus, Gründer & Geschäftsführer, Omikron</i>
15.10 – 16.00	Eine eigene Marke für China schaffen (Fallbeispiel) <i>Sabrina Kraft, Chief Marketing Officer und Director Sales eCommerce, Schoenberger Germany Enterprises GmbH & Co. KG</i>	Pfiffige Tricks der Personalisierung <i>Torsten Schwarz, Inhaber, Absolit Consulting</i>
16.00 – 16.30	Kaffeepause	
16.30 – 17.15	Erfahrungen eines deutschen Händlers auf Chinas Plattformen (Fallbeispiel) <i>tba</i>	Uncanny Valley: Unheimliche Roboter - die Grenzen von Chatbots im Kundenkontakt <i>Dr. Wolfgang Hildesheim, Leiter, IBM Watson und AI Innovation, DACH-Region</i>
17.20 – 17.50	RAUM 1 bevh: Verleihung des Young Business Award 2019	

Verantwortlich für den Programminhalt: Dunja Koelwel



INTERNET WORLD CONGRESS

DER KONGRESS FÜR DEN DIGITALEN HANDEL

23. – 24. Oktober 2019, München

Donnerstag, 24. Oktober 2019

09.00 Uhr	RAUM 1 Begrüßung	
09.15 – 09.45	RAUM 1 Keynote 1: Change 4.0: Stell Dir vor, es heißt Veränderung und alle freuen sich <i>Susanne Nickel, Expertin für Change 4.0, Top 100 Speaker und Autorin</i>	
09.45 – 10.15	RAUM 1 Keynote 2: So klappt die Zusammenarbeit mit Influencern - ein Erfahrungsbericht <i>Annette Weber, Founder Glam-O-Meter, Influencerin, Glam-O-Meter</i>	
10.15 – 10.45	Kaffeepause	
	RAUM 1: Dynamic Pricing	RAUM 2: Plattform reloaded – Strategien für den Handel
10.45 – 11.15	Dynamic Pricing gab es schon immer <i>Stephan Tromp, Verbandsgeschäftsführer, Handelsverband Deutschland (HDE)</i>	Shopping-Apps als Wachstumstreiber im Omnichannel-Commerce <i>Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer, IFH Köln</i>
11.20 – 11.50	Mit einer eigenen Abteilung zur richtigen Pricing-Strategie bei Douglas (Fallbeispiel) <i>tba</i>	HB Marketplace – die B2B-Plattform für Händler <i>Tim Arlt, Chief Operating Officer, Händlerbund Management AG</i>
11.55 – 12.30	Pricing ist Managementaufgabe – Preismanagement & Pricing-Strategien wirkungsvoll umsetzen <i>Boris von Brevern, Head of Business Development & Sales, aifora GmbH</i>	Fehler bei der Plattform Auswahl von Plattform Dienstlesitern <i>Daniel Hikel, Sales Director DACH, Episerver GmbH</i>
12.35 – 13.00	Innovationen für Händler auf der Spur: Wie MediamarktSaturn sein Innovationsmanagement vorantreibt <i>Sonja Moosburger, COO, MediaMarktSaturn N3XT</i>	Neuaustrichtung bei eBay: Was dürfen Händler künftig erwarten? <i>Oliver Klinck, Chief Commercial Officer, eBay Germany</i>
13.00 – 14.00	Mittagspause	
	RAUM 1: Dark side of Retail	RAUM 2: Wie VR und AR den Handel unterstützen können – ein Überblick
14.00 – 14.30	Fireside Chat: Fraud am Black Friday – Umsatz machen, nicht Verluste <i>- Peter Sakal, Head of Commercial Transaction Security, TÜV SÜD Sec-IT</i> <i>- Konrad Kreid, Geschäftsführer, Blackfridaysale.de</i>	Virtual Reality im Handel – Spielerei oder wahrer Game-Changer? <i>Marcus Person, Managing Director, HMMH</i>
14.35 – 15.05	Influencer Fraud: Keine Chance für Fake Interest, Engagement Fraud, Follower Fraud <i>Stefan Schumacher, Leitung Influencer Marketing, Territory</i>	
15.10 – 15.45	Diskussion: Ist die Shareconomy ein Trend gegen Händlerinteressen? <i>- David Rahnward, Co-Gründer, OTTO NOW</i> <i>- Dirk Haschke, Vice President Sales DACH & E-Commerce Operations, Descartes Systems (Germany) GmbH</i>	Virtual Reality im Handel: Wie Kunden bei IKEA in einem virtuellen Raum der VR kitchen App eine lebensgroße Küche aufbauen können (Fallbeispiel) <i>Christopher Riedel, Web & Digital Manager, IKEA</i>
15.45 – 16.15	Oft vergessen und verdrängt: Sanktionslistenabgleich ist Pflicht <i>Stefan Pippereit, Geschäftsführer, SanctionsDataServices GmbH</i>	Diskussion: Fachkräftemangel, E-Commerce Kaufmann, neue Berufe – wie komme ich als Händler an gutes Personal? <i>- Henning Henningsen, Co-Founder Audi Commerce Platform, AUDI AG</i> <i>- David Prakash, Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand, Institut für E-Commerce und Digitale Märkte</i>
16.20 – 16.50	RAUM 1 Abschluss-Keynote <i>tba</i>	