



# INTERNET WORLD CONGRESS

## DER KONGRESS FÜR DEN DIGITALEN HANDEL

23. - 24. Oktober 2019, München

Mittwoch, 23. Oktober 2019

|               |  |   |
|---------------|--|---|
| 09.00 Uhr     | <b>BÖRSEN-SAAL</b> Eröffnung durch den Veranstalter  |   |
| 09.15 – 10.15 | <b>BÖRSEN-SAAL</b> <b>Keynote: Mission Vertrauen – Die Kunst, Menschen zu gewinnen</b><br><i>Leo Martin, Ex-Geheimagent, Kriminalist &amp; Bestsellerautor</i>   |   |
| 10.15 – 10.45 | <b>MAFFEI-SAAL: Kaffeepause</b>  |   |
|               | <b>BÖRSEN-SAAL:</b><br><b>Cross-Border-Commerce:</b><br><b>Erfolgreich verkaufen über Ländergrenzen</b>  | <b>THIERSCH-SAAL:</b><br><b>POS Connected – so geht echter Omnichannel</b>  |
| 10.45 – 11.15 | <b>Cross-Border-Commerce:</b><br><b>Status-quo und die größten Chancen und Hürden für 2020</b><br><i>Dr. Jörg Burkhardt, Director Retail &amp; E-Commerce, GfK</i>   | <b>CLUBRAUM: MASTERCLASS</b><br>12.00 – 13.00:<br><b>Go Crossborder! – The Ultimate Retail-Wake-Up-Call</b><br><i>Nicolo Viegner, Business Advisor Central Europe, Metapack Germany</i>   |
|               |  | <b>Conversational Commerce:</b><br><b>Neuer Absatzkanal oder strategische Geschäftserweiterung?</b><br><i>Achim Himmelreich, Global Head Consumer Engagement CPRD bei Capgemini und Vizepräsident BVDW</i>  |
| 11.20 – 11.50 | <b>Tipps zur Dienstleistungsauswahl beim Cross-Border-Commerce</b><br><i>Andreas Platiel, Strategic Partnerships, EMEA bei ChannelAdvisor</i>  | <b>Der intelligente POS – Die Verbindung von Warenwirtschaft, CRM, BI, DMS und Co für echten Omnichannel</b><br><i>Christian Gerdes, Berater, VuP GmbH, Vallée und Partner</i>  |
| 11.55 – 12.30 | <b>Internationalisierung im Online-Business: Spielregeln und Herausforderungen im Cross-Border-Commerce</b><br><i>Madsen Schulte-Tigges, Geschäftsführer, LIMAL Stefan Röttger, Head of DTC Solutions, Tradebyte</i> | <b>Loyalty, Coupons, Gewinnspiele und Co.: Marketingpotential rechtssicher nutzen!</b><br><i>Katrin Schürmann, Rechtsanwältin, Schürmann Rosenthal Dreyer Rechtsanwälte</i>   |
| 12.30 – 13.00 | <b>„Alles wird einfacher?!“ – Umsatzsteuer im Onlinehandel ab 1.1.2021</b><br><i>Rolf Albrecht, Rechtsanwalt, Kanzlei Volke 2.0</i>  | <b>Vom Point of Sale zum Meetingpoint: Wenn das Produkt Nebenprodukt ist</b><br><i>Dr. Georg Wittmann, Research Director, ibi research Universität Regensburg</i>   |
| 13.00 – 14.00 | <b>MAFFEI-SAAL: Mittagspause</b>   |   |
|               | <b>BÖRSEN-SAAL:</b><br><b>China Commerce</b>   | <b>THIERSCH-SAAL:</b><br><b>KI im Handel</b>  |
| 14.00 – 14.30 | <b>Wechat &amp; Alibaba – ein Überblick über E-Commerce-Opportunities in China</b><br><i>Christina Richter, PR &amp; Marketing Director Europe, Azoya</i>  | <b>CLUBRAUM: MASTERCLASS</b><br>14.00 – 15.00:<br><b>Future of Retail – Smart Ordering</b><br><i>Andreas Bös, Vice President, Conrad Connect</i>  |
|               |  | <b>Wenn neue Technologien wissen, wie der Kunde sich fühlt – Der gezielte Einsatz künstlicher emotionaler Intelligenz zur Prozessoptimierung und positiven Beeinflussung der Customer Journey</b><br><i>Sridhar Iyengar, Managing Director, Zoho Europe</i> |
| 14.35 – 15.05 | <b>Kunden gewinnen in China – Umsatz machen in Deutschland. So kann's gelingen</b><br><i>Gina Hardebeck, China-Expertin, Agentur Storymaker</i>  | <b>Predictive Basket – die richtigen Produkte vorschlagen, Warenkorbwerte erhöhen</b><br><i>Carsten Kraus, Gründer &amp; Geschäftsführer, Omikron</i>   |
| 15.10 – 16.00 | <b>Wie bietet man chinesischen Konsumenten mit bargeldlosem Bezahlen einen einfachen und bequemen Zugang am POS und im E-Commerce?</b><br><i>Marco van Eersel, Geschäftsführer, weretail</i>                         | <b>Pfiffige Tricks der Personalisierung</b><br><i>Torsten Schwarz, Inhaber, Absolit Consulting</i>  |
| 16.00 – 16.30 | <b>MAFFEI-SAAL: Kaffeepause</b>  |   |
| 16.30 – 17.15 | <b>Erste Schritte für künftige Kundenbeziehungen mit chinesischen Kunden</b><br><i>Gina Hardebeck, China-Expertin, Agentur Storymaker Marco van Eersel, Geschäftsführer, weretail</i>                                | <b>Uncanny Valley: Unheimliche Roboter – die Grenzen von Chatbots im Kundenkontakt</b><br><i>Dr. Dirk Michelsen, Executive Consultant, IBM Watson Software</i>  |
| 17.20 – 17.50 | <b>BÖRSEN-SAAL</b> bevh: Verleihung des Young Business Award 2019 & Get-together im Atrium der IHK   |   |



# INTERNET WORLD CONGRESS

## DER KONGRESS FÜR DEN DIGITALEN HANDEL

23. - 24. Oktober 2019, München

Donnerstag, 24. Oktober 2019

|               |   |   |
|---------------|---|---|
| 09.00 Uhr     | <b>BÖRSEN-SAAL</b> Begrüßung  |   |
| 09.15 – 09.45 | <b>BÖRSEN-SAAL</b> Keynote 1:<br><b>Change 4.0 – Stell Dir vor, es heißt Veränderung und alle freuen sich</b><br><i>Susanne Nickel, Expertin für Change 4.0, Top 100 Speaker und Autorin</i>  |   |
| 09.45 – 10.15 | <b>BÖRSEN-SAAL</b> Keynote 2:<br><b>So klappt die Zusammenarbeit mit Influencern - ein Erfahrungsbericht</b><br><i>Annette Weber, Founder Glam-O-Meter, Influencerin, Glam-O-Meter</i>  |   |
| 10.15 – 10.45 | <b>MAFFEI-SAAL: Kaffeepause</b>   |   |
|               | <b>BÖRSEN-SAAL: Dynamic Pricing</b>   | <b>THIERSCH-SAAL: Plattform reloaded – Strategien für den Handel</b>  |
| 10.45 – 11.15 | <b>Dynamic Pricing gab es schon immer</b><br><i>Stephan Tromp, Verbandsgeschäftsführer, Handelsverband Deutschland (HDE)</i>  | <b>Shopping-Apps als Wachstumstreiber im Omnichannel-Commerce</b><br><i>Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer, IFH Köln</i>   |
| 11.20 – 11.50 | <b>Dynamic Pricing im Handel – Einblicke und Empfehlungen zu Strategien, Analysen und Technik (Fallbeispiel)</b><br><i>Tim Scharmann, Key Account Manager, Patagona GmbH   Dr. Tobias Maria Günter, Partner, Simon-Kucher &amp; Partners</i>  | <b>HB Marketplace – die B2B-Plattform für Händler</b><br><i>Tim Arlt, Chief Operating Officer, Händlerbund Management</i>   |
| 11.55 – 12.30 | <b>Pricing mittels Künstlicher Intelligenz optimieren und automatisieren (Fallbeispiel)</b><br><i>Jessica Smith, Marketing Manager, aifora</i>  | <b>Tipps &amp; Tricks: Fehler bei der Plattform-Auswahl von Plattform-Dienstleistern vermeiden</b><br><i>Daniel Hikel, Sales Director DACH, Episerver</i>   |
| 12.35 – 13.00 | <b>Innovationen für Händler auf der Spur: Wie MediamarktSaturn sein Innovationsmanagement vorantreibt</b><br><i>Christian Stephan, Head of Innovation Research, MediaMarktSaturn N3XT</i>   | <b>Neuausrichtung bei eBay: Was dürfen Händler künftig erwarten?</b><br><i>Oliver Klinck, Chief Commercial Officer, eBay Germany</i>  |
| 13.00 – 14.00 | <b>MAFFEI-SAAL: Mittagspause</b>  |   |
|               | <b>BÖRSEN-SAAL: Dark side of Retail</b>   | <b>THIERSCH-SAAL: Wie VR und AR den Handel unterstützen können – ein Überblick</b>  |
| 14.00 – 14.30 | <b>Fireside Chat: Fraud am Black Friday – Umsatz machen, nicht Verluste</b><br>- <i>Peter Sakal, Head of Commercial Transaction Security, TÜV SÜD Sec-IT</i><br>- <i>Konrad Kreid, Geschäftsführer, Blackfridaysale.de</i><br>- <i>Fabian Spielberger, Gründer und CEO, Pepper Media Holding</i><br>- <i>Jean-Marc Noël, Managing Director, Trusted Shops</i> | <b>Virtual Reality im Handel – Spielerei oder wahrer Game-Changer?</b><br><i>Marcus Person, Managing Director, HMMH</i>   |
| 14.35 – 15.05 | <b>Keine Chance für Influencer Fraud: Worauf es bei der Wahl der Influencer ankommt</b><br><i>Stefan Schumacher, Geschäftsführer, TERRITORY Influence</i>   | <b>14.35 – 15.05: Wie IKEA VR/AR für eine bessere Customer Experience nutzt (Fallbeispiel)</b><br><i>Christopher Riedel, Web &amp; Digital Manager, IKEA</i>  |
| 15.10 – 15.45 | <b>Diskussion: Ist die Shareconomy ein Trend gegen Händlerinteressen?</b><br>- <i>David Rahnaward, Co-Gründer, OTTO NOW</i><br>- <i>Dirk Haschke, Vice President Sales DACH &amp; E-Commerce Operations, Descartes Systems (Germany)</i><br>- <i>Sarah Herms, Lead Manager Sustainability, Tchibo</i>   | <b>15.10–15.45: Die 5 VR Key Learnings im Küchenhandel</b><br><i>Konrad Reimers, Prozessmanager, Küche&amp;Co a member of the otto group</i>  |
| 15.45 – 16.15 | <b>Oft vergessen und verdrängt: Sanktionslistenabgleich ist Pflicht</b><br><i>Stefan Pippereit, Geschäftsführer, SanctionsDataServices</i>  | <b>Diskussion: Fachkräftemangel im E-Commerce: Wie komme ich als Händler an gutes Personal und was ist von den neuen E-Commerce-Ausbildungen zu halten?</b><br>- <i>Henning Henningsen, Co-Founder Audi Commerce Platform, AUDI</i><br>- <i>David Prakash, Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand, Institut für E-Commerce und Digitale Märkte</i><br>- <i>Anja Fuchs, Bildungsberaterin, IHK München und Oberbayern</i><br>- <i>Nikolai Fiege, Sales Manager, LinkedIn</i><br>- <i>Martin Groß Albenhausen, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer, BEVH</i> |
| 16.20 – 16.50 | <b>BÖRSEN-SAAL</b> Abschluss-Keynote<br><b>LODENFREY – wie aus einem Traditionshaus ein erfolgreiches Multichannel Unternehmen wurde</b><br><i>Ralf Mager, Chief Digital Officer, LODENFREY</i>   |   |