

Vorsitz:

Dr. Dirk Morschett, Univ.-Professor/Chair for International Management, University Fribourg/Switzerland

9.00 – 9.10 Begrüßung durch den Vorsitzenden

Online Retailing's big challenges – The New Global E-Commerce Saal Pavillon

9.10 – 9.35

The New Global E-Commerce – Wo steht der deutsche Onlinehandel?

- Was passiert derzeit im weltweiten E-Commerce?
- Was sind die Globalisierungsstrategien der Major Player?
- Welche Chancen haben deutsche Player im zukünftigen weltweiten Hyperwettbewerb im Onlinehandel?

Prof. Dr. Dirk Morschett, Univ.-Professor/Chair for International Management, University Fribourg/Switzerland

9.35 – 10.00 The International Perspective

The State of Online Retailing worldwide – Facts and Figures

- Overview and Outlook for Digital Retailing Worldwide – What's next?
- Social Media, Mobile, TV, cross boarder – What's the Motor of the Growth for German Distance Retailer?

James Roper, CEO, IMRG/UK
(Vortrag in englischer Sprache)

10.00 – 10.30

From armed to charmed – Preparing for and profiting from the new mobile enabled POS**Martin Lange**, Executive Marketing Director & Global Lead of Mobile@Ogilvy, OgilvyOne Worldwide/USA (Vortrag in englischer Sprache)

10.30 – 11.00 Kommunikations- und Kaffeepause / Besuch der ONLINE Retail Expo 2011

Internationale Tour D'Horizon durch die neue globale Welt des E-Commerce – What's hot, what's new?

11.00 – 11.30 Keynote

Die Metro Group auf dem Weg zum internationalen Multi-Channel Player**Christian Wenger**, Head of Strategic E-Commerce, Metro Group

11.30 – 12.00 Keynote

New global E-Commerce and the Amazon perspective – What customers want and how online retailers can deliver**Eric Broussard**, Vice President International Seller Services, Amazon
(Vortrag in englischer Sprache)

12.00 – 12.45 The Investor's Perspective

„Kapitalstark und groß genug“**Zusammenschlüsse, Übernahmen und Wachstumsfinanzierungen im internationalen E-Commerce**

Moderation:

Jochen Krisch, Branchenanalyst und Herausgeber, Exciting Commerce

Es diskutieren

Stefan Puriss, Geschäftsführer, Frontline**Alexander Gruenwald**, Managing Director, Altium Capital**Julian Riedlbauer**, Geschäftsführer, Corporate Finance Partners

12.45 – 14.00 Kommunikations- und Mittagspause / Besuch der ONLINE Retail Expo 2011

**Zwei parallele Super-Sessions: B2C & B2B
Online-Handel 2011 – Was erwartet die Branche? Wer werden die Player und Erfolgskonzepte von morgen sein?****Super-Session I:
B2C – Die Gewinnerkonzepte 2011 im europäischen Onlinehandel** Saal Pavillon

Moderation:

Dr. Dirk Morschett, Univ.-Professor/Chair for International Management, University Fribourg/Switzerland

14.00 – 14.20

E-Commerce in Europe: The things to do and the ones to avoid: How online retailers can make money in all of Europe! – An interactive presentation

- Customer centricity
- Multi-specialist
- Multichannel
- Social media and social shopping

Ulric Jerome, Managing Director, Pixmania.com
(Vortrag in englischer Sprache)

14.20 – 14.45

E-Commerce im Dienstleistungssektor – Evolution oder Revolution?

- Herausforderung Kundenfreundlichkeit versus Automatisierung
- Einordnung von E-Commerce in eine Konzernstruktur
- Bedeutung des E-Commerce/Onlinehandel am Beispiel der Telekom Deutschland

Gunter Fritsche, SVP e-Commerce, Deutsche Telekom AG

14.45 – 15.10

Treffsichere Absatzprognosen durch Predictive Analytics – Otto steuert seine Artikelabsatzprognosen mit lernenden SystemenWie ein perfektes Bestandsmanagement die Profitabilität und Kundenzufriedenheit steigert
Prof. Dr. Michael Feindt, Institut für Experimentelle Kernphysik, Karlsruher Institut für Technologie KIT; Wissenschaftlicher Beirat, Blue Yonder GmbH & CO.KG**Michael Sinn**, Vice President Buying Division, Otto Group

15.10 – 15.35

Mit Online-Handel auf Wachstumskurs – Erfolgsrezepte der Baur Group

Ganzheitliche Nutzerzentrierung als strategischer Erfolgsfaktor im E-Commerce

Dirk Lauber, Leiter E-Commerce/Neue Medien, Baur Versand GmbH & Co KG

15.35 – 16.00 Round-Up Discussion

Internationalisierung im Online-Business – Welche Strategien nutzen die globalen Player?

Es diskutieren:

Dr. Klaus Driever, Geschäftsführer, Weltbild Gruppe**Ulric Jerome**, Managing Director, Pixmania.com**Gunter Fritsche**, SVP e-Commerce, Deutsche Telekom AG**Dirk Lauber**, Leiter E-Commerce/Neue Medien, Baur Group

16.00 – 16.30 Kommunikations- und Kaffeepause / Besuch der ONLINE Retail Expo 2011

**Super-Session II:
B2B – Market Places Everywhere – Die „Major Player“ werden zu Marktplätzen!** Saal Bellevue

Moderation:

Oliver Lucas, Geschäftsführer, Noline Commerce GmbH (i.G.)

14.00 – 14.30

Comeback als Marktplatz – Das Handelkonzept von quelle.de

- Markenmodell: Revitalisierung von quelle.de
- Sortimentsgestaltung & Händlerpartnerschaft
- Kundenansprache: Kanäle & Methoden

Tim von Törne, Geschäftsführer, quelle.de

14.30 – 15.00

Secondary Goods – Der heimliche Milliardenmarkt**Frank Engel**, Gründer und Geschäftsführer, Zittra GmbH

15.00 – 15.30

Differenzierungsfaktor Kundenlogistik – Wie die gemeinschaftliche Entwicklung von Logistikkonzepten Wettbewerbsvorteile sichern hilft**Dr. Christof Schares**, Senior Vice President Produktmanagement, DHL Paket Deutschland

15.30 – 16.00 Round-Up Discussion

Jeder „Major Player“ wird zum Marktplatz – Was wird E-Commerce morgen prägen?

Es diskutieren:

Tim von Törne, Geschäftsführer, quelle.de**Frank Engel**, CEO, Zittra GmbH**Dr. Christof Schares**, PAKET Deutschland, DHL

16.00 – 16.30 Kommunikations- und Kaffeepause / Besuch der ONLINE Retail Expo 2011

2 parallele Super-Sessions: Multichannel-Handel & Global E-Commerce

Super-Session III:
Multichannel – Die Zukunft des stationären Handel liegt im Multi-Channel Handel

Saal Pavillon

Moderation:

Dr. Dirk Morschett, Univ.-Professor/Chair for International Management, University Fribourg/Switzerland**16.30 – 17.00** Impulsreferat**Multi-Channel-Handel: Die Grenzen zwischen Online und Offline verschwimmen**

- Wie der Kunde optimal durch die verschiedenen Vertriebskanäle geführt werden kann
- Wie man Synergien für Händler und Kunden erzielt.
- Wie Multi-Channel-Händler gegen Pure Player gewinnen.

Dr. Dirk Morschett, Univ.-Professor/Chair for International Management, University Fribourg/Switzerland**17.00 – 17.30****Cross-Channel Retail: Best-Practices aus anderen Ländern****Thorsten Wilhelm**, Director E-Commerce, Toys'R'Us**17.30 – 18.00****Vom Retailer zum E-Tailer – Multichannel aus Sicht weltweit größten Büromarktkette und Nr. 2 im global E-Commerce****Ramón Roumans**, Managing Director Business Delivery, Staples**18.00 – 18.10** Kurze Kommunikationspause, wieder ins PlenumSuper-Session IV:
Global E-Commerce Shopping – What's hot, what's new?
In Zusammenarbeit mit Sportswear International

Saal Bellevue

Moderation:

Klaus N. Hang, Sportswear International**16.30 – 17.00****New realities in Luxury Shopping – Luisa Via Roma, Cavalli, Tod's & Co taking up the global online challenge****Felice Limosani**, Designer, Felice Limosani Creative Studio/Italy (Vortrag in englischer Sprache)**17.00 – 17.20****e-Pitti goes global – the era of virtual trade shows has just begun****Francesco Bottigliero**, CEO, FieraDigitale/Italy (Vortrag in englischer Sprache)**17.20 – 17.40****E-(motional) commerce goes Red Carpet: The new era of fashion advertising with shop-able movies, videos and games****Dott. Marina Garzoni**, Founder, CEO - Moda e Tecnologia/ Style Star/Italy (Vortrag in englischer Sprache)**17.40 – 18.00****Best Practice of Global Online Retailing – The example of Spreadshirt****Von der Social Commerce- zur Multi-Channel-Plattform – die globale Strategie von Spreadshirt**
Philipp Rooke, CEO, Spreadshirt sprd.net AG (Vortrag in englischer Sprache)**18.00 – 18.10** Kurze Kommunikationspause

Wechsel ins Plenum

18.10 – 18.30**Vernetzung als Wachstumstreiber – Innovationen für den internationalen Handel****Alastair Bruce**, Director, Google**18.30 – 19.00****Auf dem Weg in ein neues Zeitalter – Die Digital Concert Hall der Berliner Philharmoniker**

Wie Kunst & Kultur die ganze Welt fasziniert und verbindet – Ein interaktiver Vortrag, der Ihnen die Augen öffnen wird!

Robert Zimmermann, Geschäftsführer, Berlin Phil Media GmbH

ca. 19.00 European Online Retailing Party



Im Rahmen des 3. Europäischen Online-Handelskongresses laden die Veranstalter am Abend des ersten Kongresstages alle Teilnehmer zur offiziellen European Online Retailing Party ein.

In der **Marlene Bar** des Hotel InterContinental erwartet die Gäste ein Get-Together mit Verköstigung bei Musik und Gesprächen.

Wir freuen uns auf Ihr zahlreiches Erscheinen!



Organisatorische Hinweise

Öffnungszeiten

27.10.2011

Begrüßungscounter 8 - 19 Uhr

Garderobe 8 - 19 Uhr

28.10.2011

Begrüßungscounter 8 - 17 Uhr

Garderobe 8 - 17 Uhr

Sie erreichen uns unter der Rufnummer:

030-2602 3153

6 parallele Branchenkongresse und Wachstumsfelder e-Fashion – eFood – eRetail – e-Brands – e-Services – e-Lifestyle

**Branchenkongress 1:
e-Fashion – Die Stars im Netz!**
In Zusammenarbeit mit TextilWirtschaft

Saal Pavillon

Moderation:

Bert Rösch, Redakteur, TextilWirtschaft**9.00 – 9.20** Impulsreferat**Future Fashion Commerce: Emotional, physisch und sozial****Dr. Matthias Häsel**, Leiter E-Commerce Innovation Center, OTTO**9.20 – 9.40****Go global with your fashion boutique****José Neves**, CEO, farfetch.com/UK

(Vortrag in englischer Sprache)

9.40 – 10.00**Crocs eCommerce – Thinks Global and Acts Local****Adrian Pritchard**, E-Commerce Director, Crocs Europe

(Vortrag in englischer Sprache)

10.00 – 10.20**KATAG goes E-Commerce – Eine Toolbox für den****Facheinzelhandel****Holger Zdora**, stellv. Vorstand Informatik/Organisation/Logistik, KATAG AG**10.20 – 10.40****24 Monate fashionGalerie: Trends und Learnings aus****zwei Jahren Multichannel Networking****Christof Braun**, Director E-Commerce, defacto x GmbH /

fashionGalerie online Lifestyle GmbH

10.40 – 11.00 Round up Discussion**e-Fashion – What's next?**

Mission oder Revolution im Fashion E-Commerce – Was bewegt die Modewelt von morgen?

Es diskutieren: Die Referenten der Session

**Branchenkongress 2:
e-Food – Der letzte Boommarkt im Internet**
In Zusammenarbeit mit Lebensmittel Zeitung

Saal Tegel

Moderation:

Prof. Dr. Dirk Morschett, Chair for International Management, University Fribourg/Switzerland**9.00 – 9.20** Impulsreferat**Reflection on a year in a German e-Food industry****Pete Clifford**, International Business Development Director, Carolinas Matkasse (Vortrag in englischer Sprache)**9.20 – 9.40****Die Marketingrevolution: Virtual Stores und deren Einsatz durch Smartphones****Andrea Anderheggen**, CEO, Shopgate GmbH**9.40 – 10.00****Der Nestlé Marktplatz: Entdecken, Shoppen, Mitmachen – Die****erste Social Commerce Plattform eines Lebensmittelherstellers**

Offenheit und Transparenz im Fokus der neuen Webplattform von Nestlé und was das für die Kommunikationsstrategie bedeutet

Carmen Borsche, Head of Social Commerce, Nestlé Deutschland AG**10.00 – 10.20****Eroberung internationaler eFood-Märkte – Expansions-****strategie von yd. Yourdelivery GmbH****Kai Hansen**, Geschäftsführer, yourdelivery GmbH**10.20 – 10.40****Auf neuen Wegen zum Bestandskunden****Markus Meyer**, Leiter Neue Medien, Eismann Tiefkühl

Heimservice GmbH

10.40 – 11.00 Round up Discussion**e-Food – What's next?**

– Drive-in Supermärkte und Lieferservices als neue Perspektive für den virtuellen Lebensmittelhandel

Es diskutieren: Die Referenten der Session

sowie:

Christian Griem, Bereichsleitung eCommerce, REWE Markt GmbH**Branchenkongress 3:
e-Retail – Stationäre Händler werden zu**
Multichannel-Retailern
In Zusammenarbeit mit Der Handel.

Saal Bellevue

Moderation:

Marcelo Crescenti, Chefredakteur, Der Handel.**9.00 – 9.20** Impulsreferat**Kanal total – Herausforderungen im Multichannel-Handel**

• Wie nutzt der Konsument verschiedene Kanäle?

• Was sind die strategischen Herausforderungen für stationäre Händler?

• Welche Erfolgsmodelle gibt es?

Dr. Gregor Enderle, Partner, OC&C Strategy Consultants**9.20 – 9.45****Chancen des integrierten Multichannel Retailing –****Dargestellt am Beispiel der Karstadt Warenhaus****Michael Melzer**, Geschäftsführer, karstadt.de,

Karstadt Warenhaus GmbH

9.45 – 10.10**Crossmedial oder spezialisiert – Was bringt was? Kommuni-****kationskanäle, Werbeformen und Angebote für Onlinehändler und E-Commerce-Aktivitäten****Yunfeng Cui**, Director Media Solutions, Gruner + Jahr Media Sales**10.10 – 10.35****Hürden, Herausforderungen und Hemmnisse bei der****erfolgreichen Umsetzung von Crosschannel-Aktivitäten im****Einzelhandel**

– Operative Umsetzung von Cross-Channel Strategien

– Erfolgreiche Cross-Channel Prozesse, Systeme und Organisation

– Internationale Cross-Channel Best-Practices

Prof. Dr. Jörg Funder, Geschäftsführer IIHD I Institut,

Hochschule Worms

Kay O. Manke, Partner, BearingPoint**10.35 – 11.00** Round up Discussion**e-Retail – What's next?**

– Warum der Deutsche Handel in puncto Online Sales einen

enormen Nachholbedarf hat!

– Was deutsche Händler jetzt anpacken müssen!

Es diskutieren: Die Referenten der Session

**Branchenkongress 4:
e-Brands – Marken und Hersteller verlieren die Angst**
vor Channel Konflikten im Internet
Mit freundlicher Unterstützung von Lebensmittel Zeitung

Saal Tiergarten

Moderation:

Moritz Koch, Managing Director, next commerce**9.00 – 9.30** Impulsreferat**E-Commerce first – warum Brands sich neu aufstellen****Matthias Schrader**, CEO, SinnerSchrader**9.30 – 10.00****Future Commerce – buying and selling in a connected world**

– Die Chancen der Verknüpfung des stationären Handels mit

dem Internet

– Wie verschiedene Vertriebskanäle zu einer Einheit werden

müssen

Thorben Fasching, Director Marketing & User Experience,

hmm multimediahaus AG

10.00 – 10.30**Als Marke mit eCommerce wachsen!****Nicolas Speck**, Director E-Commerce, CBR Group (StreetOne,

Cecil)

10.30 – 11.00 Round up Discussion**e-Brands – What's next?**

– Werden Marken die Angst vor Channel Konflikten im Internet

verlieren?

– Welche Branchen bieten sich als erstes an?

Es diskutieren: Die Referenten der Session

**Branchenkongress 5:
e-Services – Wachstumstreiber für das Online-**
Business von morgen
Mit freundlicher Unterstützung von HORIZONT

Saal Koepenick

Moderation:

Sebastian Halm, Redakteur, Hightext Verlag**9.00 – 9.25****Internetbasierte Geschäftsmodelle als Umsatzbringer für****ProSiebenSat.1****Hans Fink**, Geschäftsführer, Seven Ventures/e-Commerce Ver-

antwortlicher, ProSiebenSat.1

9.25 – 9.50**HolidayCheck.com – Vom nationalen Marktführer für Hotel-****bewertungen zum internationalen E-Commerce Player****Friedrich von Scanzoni**, Managing Director HC International,

HolidayCheck AG

9.50 – 10.15**eServices: Kunden verstehen, helfen und begleiten**

Wie PhotoBox in der Kommunikation mit dem Kunden

verschiedene eServices nutzt: Interaktions-, informations- und

vermarktungsorientiert

Kirstin Weiß, Country Manager, PhotoBox Deutschland**10.15 – 10.35****Liebe zum Kunden 2.0: Nachhaltigkeit im eCommerce mit****Social-CRM**

10 Jahre Parship: Ein Branchenprimus organisiert den

öffentlichen Kundendialog. Aktive Markenführung im Kreuzfeu-

er des Social Web.

Oliver Busch, Chief Marketing Officer und Country Manager

Deutschland, Parship

10.35 – 11.00 Round up Discussion**eServices – What's next?**

Was sind neue Online Geschäftsmodelle mit Potential im Dienst-

leistungsbereich?

Es diskutieren: Die Referenten der Session

**Branchenkongress 6:
e-Lifestyle – The chic learn to click!**
Mit freundlicher Unterstützung von TextilWirtschaft

Saal Charlottenburg

Moderation:

Prof. Dr. Niklas Mahrtdt, Media Economics**9.00 – 9.20** Impulsreferat**Luxury Brands, Mode und E-Commerce**

Electronic Fashion – Wie Sie E-Shops für Luxusmode aufbauen

und profitabel managen

Prof. Dr. Niklas Mahrtdt, Media Economics**9.20 – 9.45****The most exclusive Fashion Stores on one site**

Wie FASHIONHUB.COM als Kooperationsplattform für Einzel-

händler den Online Luxusmarkt erobern will.

Theo Poursanidis, Founder & CEO, FASHIONHUB.COM**Andrea Schütz**, Inhaberin, TUTTO...**9.45 – 10.10****Celebrity-Shopping im Internet – Prominente und****Unternehmer verbinden.**

Diskret, anonym, mit Charity-Faktor – Ein Beispiel von Kaiorize

Dr. Shamsey Oloko, Managing Director, Kaiorize**10.10 – 10.35****Design furniture on Demand****Gilles Villautreix**, CEO, myfab

(Vortrag in englischer Sprache)

10.35 – 11.00 Round up Discussion**e-Lifestyle – What's next?**

– Pure Player, Multichannel- und Monomarken-Stores

– Wer gewinnt im hart umkämpften Online-Luxusmarkt?

Es diskutieren: Die Referenten der Session

sowie:

Mathias von Bredow, Gründer und Geschäftsführer, Luxodo**Max Laemmle**, Geschäftsführer und Gründer, Miosato**Frank Levita**, Geschäftsführer, design3000

6 parallele HOT-TOPIC-Fachkonferenzen:

Hot Topic 1:
Everywhere Commerce – Mobile Shopping auf Smartphones und Tablets als die nächste Dimension des Online-Handels

Saal Charlottenburg

Moderation:

Harald Neidhardt, CMO & Co-Founder, Smaato Inc. and Founder, MLOVE Society

11.30 – 11.50 Impulsreferat

How to bridge the gap between the shopping experience in store and the digital content – and create a more fun shopping experience

– With Best Practices from Bloomingdale's, H&M, Macy's, adidas, GAP, Calvin Klein, Gucci, Banana Republic, ...

Thomas Goertz, Business Development Manager Deutschland, Scanbuy Denmark ApS

11.50 – 12.10

Mobile in the Multi-Channel Commercial Context

– How is the emergence of m-commerce different from the emergence of e-Commerce?

– What are the most common mistakes e-commerce companies make when trying to use mobile to increase reach, engagement and sales?

– How and which emerging technology trends shape the mobile buying experience – ultimately, where should businesses be investing?

– What are the opportunities and challenges brought about by mobile coupons?

Stephan Haux, Director Product Management, netbiscuits

12.10 – 12.30

Schatz! Zwei Bier und meine Pantoffeln – Sofa-Shopping mit dem iPad

Matthias Höfer, E-Commerce Consultant, T-Systems Multimedia Solutions

12.30 – 13.00 Fragen und Diskussionsrunde

Es diskutieren:

Die Referenten der Session

Hot Topic 4:
Online- und Mobile Couponing

Saal Tiergarten

Moderation:

Sebastian Halm, Redakteur, Hightext Verlag

11.30 – 11.50 Impulsreferat

E-Commerce und der Einsatz von Coupons, Mobile Couponing und Geschenkgutscheinen.

Ein aktueller Statusbericht aus den Märkten, Vergleich mit leading players aus USA und ein Ausblick in die Zukunft

Mark Gregg, Geschäftsführer, BONAGO

11.50 – 12.10

Collective und Local Buying Power – Wie Groupon den lokalen Social-Shoppingmarkt erobert.

Sebastian Schmidt, Managing Director, Groupon Deutschland

12.10 – 12.30

„Oh dealomio - Erfolgreiche neue Werbekanäle für den stationären Handel“

Dr. Florian Resatsch, Geschäftsführer, servtag GmbH

12.30 – 13.00 Fragen und Diskussionsrunde

Es diskutieren:

Die Referenten der Session

sowie

Ercan Kilic, Projektmanager MobileCom, GS1 Tech

Hot Topic 2:
Like, Click, Buy: The new world of Social Shopping

Saal Bellevue

Moderation:

Dr. Paul Marsden, Consumer Psychologist, SYZYGY Group/UK

11.30 – 11.50

F-Commerce and the Rise of the SoLoMo Consumer

Learn how consumer brands can profit from f-commerce - e-commerce on Facebook. Discover five key brand-building benefits of f-commerce, and how f-commerce can help you master the new SoLoMo consumer - consumers who shop smart with social, location-aware and mobile technology.

Dr. Paul Marsden, Consumer Psychologist, SYZYGY Group (Vortrag in englischer Sprache)

11.50 – 12.10

THE Return on Investment (ROI) of Social Commerce.

Marcus Schreiner, Country Manager D/A/CH

(Nordics & Beneluxe), Bazaarvoice

(Vortrag in englischer Sprache)

12.10 – 12.30

Facebook als Plattform für Shopping
Shopperlebnisse für die Fans von Otto und der Weg vom Fan zum Kunden

Andreas Bersch, Geschäftsführer, Berliner Brandung

Sandra Goldt, Projektmanagerin Social Web Marketing, OTTO

12.30 – 13.00 Fragen und Diskussionsrunde

Es diskutieren:

Die Referenten der Session

(in englischer Sprache)

Hot Topic 5:
Schnäppchen-Jagd im Netz

Saal Koepenick

Moderation:

Jochen Krisch, Branchenanalyst und Herausgeber, Exciting Commerce

11.30 – 11.50

The Future of Live-Shopping

Thomas Baum, CFO, Rebate Networks GmbH

11.50 – 12.10

Die vernetzte Welt des Commerce „on Air“ – am Beispiel der Channel 21

Zusammenspiel von TV, E-Commerce, M-Commerce, webTV und die Verbreitung über Preissuchmaschinen und Marktplätze als Teile der heutigen komplexen Welt des Commerce in einer Livedemonstration in Echtzeit.

Das Auditorium wird aktiv eingebunden. Erleben Sie, was heute alles im E-Commerce möglich ist!

Klaus Skirpalle, Business Development, Intershop Communications AG

Thomas Cords, Gesamtprojektleiter, Channel 21

12.10 – 12.35

Schnäppchenjagd in Echtzeit

Ali Uluileri, Geschäftsführer, meinprospekt.de

12.35 – 13.00

Where's the Party – Shopping Events 2.0

Hot Topic und Frischzellenkur für angestaubte Vertriebsmodelle

Markus Böhm, Geschäftsführender Gesellschafter, Aidcraft GmbH & Co. KG

Hot Topic 3:
e-Commerce meets POS e-Kiosk-Systeme und Multitouch-Terminals als digitale Erweiterung des stationären POIs

Saal Tegel

Moderation:

Ruppert Bodmeier, Online Department, LIGANOVA GmbH

11.30 – 11.50

Natural User Interfaces am PoS

Ob Beratungstisch, Touchable Kiosk oder Verkaufunterstützung via Tablets – die aktuelle Generation von Natural User Interface Devices bietet am Point of Sale völlig neue Interaktionsmöglichkeiten für Berater und Konsumenten. Der Vortrag beleuchtet die historische Entwicklung, aktuelle Projekte aus der Praxis und zeigt anhand neuartiger Technologien künftige Einsatzszenarien auf, die Verkaufsprozesse optimieren und Konsumenten ein nie dagewesenes Erlebnis bieten.

Jan Bach, Geschäftsführer, SYZYGY Deutschland GmbH

11.50 – 12.10

Mobile, Social, Klassisch: Multi-Channel Marketing – Onlineshops für Zeitschriften-Abonnements

– White-Labeling als weiterer Vertriebsweg

– Neue Wege der Kundenansprache und -bindung

– Integration On- und Offline

Michael Rohowski, Geschäftsführer, Burda Direkt Services

12.10 – 12.30

Online-Handel trifft POS - Die E-Commerce Plattform als zentrales Bindeglied einer erfolgreichen Multichannel-Strategie in der Fashion-Branche.

– Fashion-Kunden wie Strenesse, Street One, K&L Ruppert, Neckermann, Lascana, Closed, Eickhoff, Bartu, Kunert, Firmer ganzheitlich bedienen: Von parallelen Channels zu hoch integrierten und vernetzten Touchpoints.

– Umsatz, Service und Kundenbindung am POS: Wie der interaktive Kiosk zukünftig Katalog, Web und Mobile ergänzt.

– Die individuellen Stärken der Kanäle zu einem begeisterten Einkaufserlebnis bündeln.

Roland Fesenmayr, Vorstandsvorsitzender, OXID eSales AG

12.30 – 13.00 Fragen und Diskussionsrunde

Es diskutieren: Die Referenten der Session

Hot Topic 6:
Multichannel Marketing – Relevanz auf allen Kanälen

Saal Pavillon

Moderation:

Dr. Christian Bachem, Partner, .companion Strategieberatung

11.30 – 11.50

Steigerung der Konversionsraten und zufriedene Kunden durch automatisierte Multi Step Marketing Kampagnen

Jan Teerlinck, Vice President International Business Development, Selligent GmbH

11.50 – 12.10

Zukunft ist, wo der Kunde ist. Effiziente Kommunikation durch personalisiertes Multichannel Marketing.

Thorsten Harras, Leiter Online Vertrieb, PAYBACK GmbH

12.10 – 12.30

Optimierung der Budgetallokation von Online-Marketing Kampagnen: User Journey & Cross Channel Effekte messen und analysieren

János Moldvay, Head of Data & Technology und

Benjamin Tange, Geschäftsführer, unquedigital GmbH

12.30 – 13.00

Reines Online-Tracking war gestern – Telefontracking für E-Shops zahlt sich aus

Für eine ganzheitliche Erfolgsmessung von Online-Marketingaktivitäten sollten nicht nur alle Online-Kanäle sondern auch der Offline-Kanal Telefon berücksichtigt werden. Erfahren Sie, welche Erkenntnisse ein integriertes Telefon-Tracking liefern kann.

– Welche Rolle nimmt das Telefon innerhalb der Customer Journey ein?

– Welche Keywords haben den Anreiz zur Kontaktaufnahme gegeben haben?

– Welchen Einfluss haben Online-Werbemaßnahmen tatsächlich auf den ROI?

Mischa Rürup, COO und Geschäftsführer, intelliAd Media GmbH

6 parallele Praxis-Sessionen:

Praxis Session 1:
Trends im Online-Marketing – E-Mail, SEO und Re-Targeting als Top-Umsatztreiber für den Online-Handel

Saal Pavillon

Moderation:

Dr. Christian Bachem, Partner, „companion Strategieberatung“

14.00 – 14.30 Impulsreferat

E-Mail-Marketing Revolution – Wie Unternehmen Kosten sparen und trotzdem mehr Umsatz erzielen!
Rolf Anweiler, Vice President Marketing, eCircle GmbH

14.30 – 15.00

Eine neue Dimension des Online Shoppings – Brille24 setzt auf
Björn Holste, Teamleiter E-Commerce, Brille24

15.00 – 15.30

Der Power-Kick für Ihr Display-Advertising: 75% Sales-Uplift in acht Wochen durch Retargeting ein Case von QUISMA und Marc O'Polo

– Unterschiedliche Zielsetzungen

– die Spielarten des Retargetings

– Reichweite, Werbemittel, Technologie – Erfolgsfaktoren des Retargetings

– Praxisbeispiel Marc O'Polo - wie der CPO gesenkt wurde und CTR und Sales anstiegen

Tom Rother, Director Business Development, QUISMA

15.30 – 16.00

SEA-Performance Optimierung im 21. Jahrhundert Smarte Strategien statt Trial-and-Error
Peter Herold, Geschäftsführer, Xamine GmbH

Max Weiland, Director Business Development, eviom GmbH

Praxis Session 4:
Internationalisierung

Saal Tiergarten

Moderation:

Sebastian Halm, Redakteur, Hightext Verlag

14.00 – 14.30

Juristische Fallstricke im Internethandel – Worauf Sie achten müssen – Beyond the frontier – Die größten rechtlichen Stolperfallen für Versender beim Gang ins Ausland
Dr. Carsten Föhlich, Leiter Recht, Trusted Shops GmbH

14.30 – 15.00

Next Stop China: Wachstum durch Expansion in Asien

– Von der Marktanalyse zur Markteintrittsstrategie

– Wie Online Händler den Markteintritt im größten Internetmarkt vorbereiten

– Die Best Practices namhafter Marken auf dem Weg nach Asien

Lars Rabe, Director, European Retail Practice, demandware

15.00 – 15.30

Ein Nischenanbieter auf internationalem Erfolgskurs – Chancen, Perspektiven und Herausforderungen am Beispiel von fabfab
Jörn Haack, Mitglied der Geschäftsleitung, fabfab – fabulous fabric (stoffe.de)

15.30 – 16.00

Sell Global, Act Local – Was müssen Internethändler beachten, wenn sie international verkaufen wollen?
Wilfried Beeck, CEO, ePages GmbH

Praxis Session 2:
Logistik und Fulfillment als Erfolgsfaktoren im E-Commerce

Saal Bellevue

Moderation:

Marcelo Crescenti, Chefredakteur, Der Handel.

14.00 – 14.30

Delivery by Rocket – Zeitnahe Lieferungen im E-Commerce
Tom Allason, Founder & CEO, Shutl.

(Vortrag in englischer Sprache)

14.30 – 15.00

Neue Potentiale und Chancen im Onlinehandel durch den Einsatz von Geodaten, mit praktischen Beispielen

– Näher am Kunden durch Geokoordinaten: warum Daten mit Lokationsinformationen und Geokoordinaten erfolgreicher sind

Dr. Gernot Lang, Leiter der Datenredaktion, Deutsche Telekom AG

15.00 – 15.30

Fulfillment 2.0
Andreas Unger, Rhenus Medien Gotha GmbH & Co. KG

15.30 – 16.00

Ein einheitliches Kundenerlebnis über alle Vertriebskanäle – vom Verkauf, über Services und Lieferung bis hin zu den Retouren
Ulrich Koch, Manager Sales, Commerce Solution

IBM Deutschland GmbH

Praxis Session 5:
Fallstricke im Internethandel – Worauf Sie achten müssen

Saal Koepenick

Moderation:

Oliver Lucas, Geschäftsführer, Noline Commerce GmbH (i.G.)

14.00 – 14.30

Sicherheit im Online-Geschäft – Voraussetzung für Wachstum und Kundenvertrauen

– Welche Gefahren und Risiken gibt es heute für Online-Shops – Überblick und Abgrenzung

– Security Rader: Überblick über die aktuelle Bedrohungslage in Deutschland und Zentraleuropa

– Beispiele aus der Praxis und Best Practices

Michael Heuer, Regional VP & Country Manager Central Europe (DACH & BeNeLux), Akamai

14.30 – 15.00

Rechtslage bei der Einbindung von Social Media Plug-Ins in Online-Shops

– Kurze technische Darstellung der Funktionen von Social Media Plugins

– Rechtliche Bedenken gegen den Einsatz von Social Media Plug-ins – Worauf man achten muss!

– Die sogenannten Cookie-Richtlinie – Das Ende der Benutzerfreundlichkeit von Online-Shops?

Guido Kluck, LL.M. (Informationsrecht), Rechtsanwalt, WK LEGAL

15.00 – 15.30

Rechtssichere Online-Shops
Andreas Arlt, Vorstandsvorsitzender, Händlerbund Management AG

Praxis Session 3:
Payment im grenzüberschreitenden Onlinehandel – Von Online zu Mobile

Saal Tegell

Moderation:

Dr. Georg Wittmann, ibi research an der Universität Regensburg GmbH Competence Center E-Business

14.00 – 14.30 Impulsreferat

Update Zahlungsabwicklung im E-Commerce

– Trends und Entwicklungen im E-Payment

– Internationalisierung

– Neue Player, neue Modelle & Kooperationen

Dr. Georg Wittmann, ibi research, Universität Regensburg GmbH, Competence Center E-Business

14.30 – 15.00

Global Payments - What does it take to be successful

– Following evolving payment trends in global markets

– Multi channel, frictionless and mobile payments

– Hear success story by Heise

Sarah Vieland, Webentwicklung/Konzeption, Heise Verlag GmbH & Co. KG

Roelant Prins, CCO, Adyen

15.00 – 15.30

Cross Border Shopping
Existieren kulturelle Unterschiede in Europa auch bei der Wahl des Zahlverfahrens?
Christina Wünsche, Key Account Manager, Ogone - Payment Services

15.30 – 16.00

Mobile payment - what is in it for the retail industry?
Tim Wulgaert, Senior Manager Advisory Services and Head of Mobile Money, Ernst & Young

Praxis Session 6:
Pricing im Online-Handel

Saal Charlottenburg

14.00 – 14.45

Die Heilige Kuh schlachten – Wie Sie mit Dynamic/Real-time Pricing Umsatz und Traffic Ihres Shops erhöhen können

– Preisfindung im Internetzeitalter

– Relevanz von Preis und Verfügbarkeit im E-Commerce

Andreas Ditze, Geschäftsführer, TriPuls Media

Innovations GmbH

14.45 – 15.30

Dynamische Preisoptimierung – Relevanz von Pricing im Onlinehandel

– Mathematik und Online-Handel

– Relevanz anhand von Fallstudien

– Ausblick

Dr. Michael Thess, Mitglied des Vorstandes, prudsys AG

16.00 – 16.10 Kurze Abstimmungs- und Kommunikationspause

16.10 – 16.45 Keynote


Perspektive 2050 - Warum wir unsere Welt neu erfinden müssen
Bernd Kolb, Club of Marakesh (Ehemaliger Vorstand Innovation der Deutschen Telekom, Unternehmer des Jahres 1999)

16.45 Ende des 3. Europäischen Online-Handelskongresses 2011