



Tagesprogramm Dienstag, 6. März 2018

	Infoarena I, Halle A6	Infoarena II, Halle A6	Infoarena III, Halle A5	Infoarena IV, Halle A5
10:00 Uhr	Produkt Konfiguratoren, Product Design und Product Customizing im Shop-Frontend • Daniel Heinen, Geschäftsführer, XIONI AG	Gewinnen im Zeitalter des Connected Customer. Vorteile einer Single Real-Time Plattform für alle Touchpoints • Boris Krstic, Vorstand Sales & Marketing, Actindo AG	Automatisierte Kundenbindung – So verwandeln Sie Einmalkäufer in Stammkunden • Michael Lücken, Geschäftsführer, PAQATO GmbH	Bestandteile der Customer Journey – Wie Personae, Touchpoints und Conversions zusammenspielen • Hendrik Wächter, Teamlead Business Development, metapeople GmbH
10:20 Uhr	E-Commerce: vom Aussterben bedroht? • Isabel Rocher, Head of e-commerce Solutions, DS Smith Packaging Division	Servicewüste Multichannel So werden Sie zur Oase für Ihre Kunden • Andreas Brenk, Geschäftsführer, D&G-Software GmbH	Don't make me shop! Die Leidenschaft der menschenzentrierten Wertgenerierung • Frank-Michael Schirrmann, Consultant, ARITHNEA GmbH	Running Digital – Digital Running Bleiben Sie Ihren Kunden auf den Fersen • Michael Kugler, Geschäftsführer, CONTENTSERV GmbH
10:40 Uhr	Payment ist nicht alles! Weitere Erfolgsfaktoren im Onlinehandel • Emmanuel Kirse, Chief Operations Officer, Novalnet AG • Christian Vollmer, General Counsel, Novalnet AG	Preisstrategien für Onlineshops – Einflussfaktoren der Preisbildung im Onlinehandel • Tim Scharmann, Key Account Manager, Patagona GmbH	Roadmap für die Digitale Transformation von B2B Unternehmen • Manfred Bayer-Lemmerz, General Manager DACH, Sana Commerce EMEA B.V.	Speed & performance – Die Top E-Commerce Conversion Killer und wie man sie vermeidet • Stefan Grieben, COO, novomind AG
11:00 Uhr	Omnichannel experience – the next generation • Vanda Kospic, Head of Sales Consumer Goods, Wirecard Global Sales GmbH	Smarte Internationalisierung dank grenzenloser Versandoptionen für Packets, Parcels & Returns • Karsten Tannhäuser, Strategic Account Manager E-Commerce, Spring Global Delivery Solutions • Jörg Zillikens, Strategic Account Manager Parcel BeNeLux, Spring Global Delivery Solutions	Customer meets Personalization: Wann Kunden Dich lieben – und was sie hassen • Markus Kehrer, Team Leader Sales, econda	Die Zukunft des digitalen Customer Engagement • Sebrus Berchtenbreiter, Geschäftsführer, promio.net GmbH
11:20 Uhr	SEO im eCommerce – 20 Tipps für mehr Traffic und Conversions • Thomas Gruhle, Geschäftsführer, LEAP Digital Marketing GmbH	Für jedes Paket den richtigen Carrier – datenbasiertes Versandmanagement und -controlling • Thomas Hagemann, Founder & Managing Director, Seven Senders GmbH	10 SEO Tricks für bessere Rankings So hängen Sie Ihre Wettbewerber in Suchmaschinen ab • Alexander Geißenberger, Geschäftsleitung, Xpose360 GmbH	Mehr Erfolg im E-Commerce: Wie Sie Ihre Werbung auf Google Shopping und Amazon optimieren • Frank Rauchfuß, Geschäftsführer und CEO, intelliAd Media GmbH
11:40 Uhr	Quick Wins zur Steigerung Ihrer Google Shopping Ergebnisse • Philipp Horst, Teamleiter SEA, Smarketer GmbH	Verlässliche Aufwandsschätzungen in E-Commerce Projekten, vorab und agil • Oliver Charles, Director Professional Services, OXID eSales AG	Responsive war gestern • Urs Marti, CEO, ieffects ag	Let's do online – Anfangshürden bewältigen und digitalisieren • Michael Storch, Geschäftsführer, ProChannel GmbH
12:00 Uhr	Mehr Sichtbarkeit im Web mit Influencer Marketing • Andreas Armbruster, CEO / Geschäftsführer, netzgefährten GmbH	Die Zukunft des E-Commerce liegt im grenzüberschreitenden Handel • Alexander Klasson, Partner Relationship Manager, Elavon Financial Services DAC	Gesicherter Rechnungskauf – maßgeschneiderte Lösung für Onlinehändler • Jochen Senger, Vertriebsleiter Versandhandel, Dienstleister & CV, SCHUFA Holding AG • Werner Ollech, Geschäftsführer, REAL Solution Inkasso GmbH & Co. KG	How B2B commerce is different from B2C • Yoav Kutner, Founder and CEO, Oro Inc.
12:20 Uhr	Automatisierung von Personalization und Pricing im Handel mittels KI • Markus Elbers, Sales Manager, prudsys AG	E-commerce in Europe – Learn about the differences and similarities between the various markets when it comes to online consumer behavior and expectations (EN) • Olof Källgren, Market Information Manager, Direct Link Worldwide GmbH	Rechnungskauf b2b, Vorteile White Label Anbieter für Händler • Petra Linden, Senior Sales Manager, UNIVERSUM, Inkasso GmbH	Lieferfähigkeit sichern durch bessere Disposition • Jörg Salomo, Geschäftsführer, Netstock Europe
12:40 Uhr	Go glocal! Omnichannel-Strategien im Fokus des digitalen Wandels • Jan Griesel, Gründer und CEO, plentymarkets GmbH	Customer Obsession: wie Personalisierung Ihre kundenzentrierte Strategie unterstützt • Michael Arndt, Business Development Manager DACH, Nosto Solutions GmbH	e-commerce ganz einfach – die neue Concardis Payengine • Andre Wagemann, Manager Sales eCommerce, Concardis GmbH	Sie werden erwartet. #Transaktionsmails #NoSpam #HappyCustomer • Katja Hänslar, Team Manager Inxmail Academy & Enterprise Solutions und Consulting, Inxmail GmbH • Fabian Maus, Team Manager Service, Inxmail GmbH
13:00 Uhr	Schneller zum ROI durch ausgeklügelte Kontrolle: Die ergebnisorientierte Prozessanalyse • Ernest Jennen, Principal Consultant, 4SELLERS GmbH	Zurück zum Menschen: Wie wir den Einzelnen wieder in den Mittelpunkt der digitalen Kommunikation stellen können • Nikolaus von Graeve, Geschäftsführer, rabbit eMarketing GmbH	Webchat, Messaging, Videoberatung & Bots im E-Commerce Erfolgsstrategien für Kundenservice und Verkauf • René Rübner, Digital Consultant, TAS AG	tba Magento
13:20 Uhr	Warenwirtschaftslösung für den Onlinehandel mit Anbindung an Webshops und direkter Interaktion an diverse Verkaufsplattformen • Andreas Büsch, Berater und Projektleiter, VARIO Software AG	Hirn First! SEO, SEA und Usability hocheffizient umsetzen Best Practice aus 20 Jahren und 500 Projekten – Ihr Fahrplan für 2018 • Thomas Kaiser, Gründer und CEO, cyberpromote GmbH	Produktlebenszyklus eines Markenhemdes in einer Marktplatzwelt • Sebastian Schwanke, Head of Business Development, Fortueglobe GmbH	Moderne Ansätze im Kauf auf Rechnung für Online-Händler • Markus Haggenmiller, Mitgründer, Bilendo GmbH
13:40 Uhr	Get more – Warensendung plus“ – wie Sie mit alternativen Kommunikations- und Versandlösungen Ihr Ergebnis steigern! • Annett Zeise, Leitung Verkauf Briefdienste, mail alliance – mailworXs GmbH	Die neue Ära der Personalisierung: Automatisiert zur Customer Centricity • Alber Aschauer, CSO, odoscope GmbH	Schluss mit Daten-Raten: Online-Testverfahren als Entscheidungshilfe nutzen • Sandra Schröter, Product Marketing Manager, Optimizely GmbH	Wohlfühlen in der Nische. Raus aus dem Preisdruck • René Thöne, Eigentümer, R. Thöne EDV Service
14:00 Uhr	WITRON Logistiklösungen für den E-Commerce • Wolfgang Edl, Business Development Manager, WITRON Logistik + Informatik GmbH	Die Umsatz-Power von Apps: So entwickelt und vermarktet man eine erfolgreiche Shopping App • Filipe da Silva Araujo, Partner Manager, Shopgate GmbH	Log-in-Allianz: Neuer Standard für Unternehmen & Verbraucher So werden die europäischen Datenschutzregelungen handhabbar • Frank Wichmann, Head of Enterprise Solutions, I&I Mail & Media GmbH	Authentische Unterhaltungen im Zeitalter der Antizipation • Benjamin Dunkel, Network Expansion Director, EMEA, Bazaarvoice
14:20 Uhr	Hand auf's Herz: Lohnt sich der Ratenkauf für meinen Online-Shop? • Hannes Rogall, Ltg. ratenkauf by easyCredit, TeamBank AG	Bleib doch zum Frühstück“ – Kundenbindung, Baby! • Philip Schroth, Manager Sales & Relations Germany, shopware AG	Neues Datenschutzrecht ab Mai – Sind Sie bereit? Martin Rätze, Legal Communication, Trusted Shops GmbH	E-Commerce 2018 – Trends & Herausforderungen • Fabian Ziegler, Geschäftsführer, Team23 GmbH
14:40 Uhr	Schneller und sicherer zahlen in einer digitalisierten Welt PSD2, SCT Inst und 2FA – was müssen Sie als Händler dazu wissen? • Henning Brandt, Head of Communication, Computop	Multi-Carrier-Shipping und Cross-Border-Logistik – jetzt auch für KMUs ein Kinderspiel! • Claus Fahlbusch, Gründer & Geschäftsführer, shipcloud GmbH • Evgenij Bazenov, COO, PARCELONE GmbH	Content, Clicks, Conversion – wie gelingt die Differenzierung im E-Commerce • Karl-Ulrich Hecker, Sales Director, w&co MediaServices GmbH & Co KG	Curated Commerce – Personalized Cross-Selling for Fashion Online Retailers • Mathias Stiefel, Co-Founder und Managing Director, 8select Software GmbH
15:00 Uhr	Trends bei Zahlungen im E-Commerce • Johannes F. Sutter, Head E-Commerce Sales Germany, SIX Payment Services (Germany) GmbH	Nie mehr ein Paket verpassen. Wie digitale Services die letzte Meile revolutionieren • Michael Knaupe, Director Customer Experience & Communications, DPD Deutschland GmbH	Kundenservice macht Umsatz! • René Schibol, Business Development Manager, getaline GmbH	Skalierbare Personalisierung für jeden Kunden – Mit AI und dynamischem Content • Bastian Hagmaier – Regional Solutions Direktor, emarsys
15:20 Uhr	Das Geheimnis verkaufstarker Newsletter: Best Practice-Tipps & Live-Demo • Maximilian Modt, CMO, Newsletter2Go GmbH	Preiskampf im Onlinehandel: Die richtige Warenwirtschaft ist Gold • Mario Alka, Geschäftsführer, IPResearch GmbH / tricoma	Verkauf auf internationalen Marktplätzen • Martin Gatzemeier, Marketingleiter, magnalister – RedGecko GmbH	Best Practice SEO für 2018 Die besten SEO Tipps für mehr Umsatz, Traffic und Sichtbarkeit in 2018 • Diana Karcz, Teamlead SEO, Online Solutions Group GmbH
15:40 Uhr	Cashless Reality in China • Annemarieke Kostense, International Key Account Manager Consumer Goods, Wirecard Global Sales GmbH	Online-Marktplätze: Von Best-Practice bis Show-Stopper • Sebastian Ehrke, Head of Strategic Sales, Heidelberger Payment GmbH	Mit Dynamic Content zu mehr Umsatz in digitalen Vertriebskanälen Multichannel-Automatisierung & Best Practice von brickfox-Kunden • Mark Gerhard, Head of Sales, brickfox GmbH	Wann lohnt sich Amazon Web Services für Digital- und E-Commerce-Agenturen • Michael Ablass, Geschäftsführer, root360 GmbH
16:00 Uhr	Erfolgreicher B2B Webshop durch optimal integrierte Warenwirtschaft • Hendrik Ahlers, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP, CVS Ingenieurgesellschaft mbH • Florian-Tale Ostmann, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP, CVS Ingenieurgesellschaft mbH	Online, Offline, Omnichannel – schneller, höher, weiter • Thomas Reinsch, Head of Key Account Management, BFS Baur Fulfillment Solutions GmbH		



Tagesprogramm Mittwoch, 7. März 2018

	Infoarena I, Halle A6	Infoarena II, Halle A6	Infoarena III, Halle A5	Infoarena IV, Halle A5
10:00 Uhr	Omni-Channel heute, IoT als Zukunft? • Urs Gubser, Head E-Commerce Strategy and Projects, SIX Payment Services AG	Bleib doch zum Frühstück – Kundenbindung, Baby! • Philip Schroth, Manager Sales & Relations Germany, shopware AG	Internationale Conversion steigern. Strategien der Lokalisierung und Übersetzung • Judith Jegodowski, Head of Sales DACH, TextMaster SA • Victoria Weidemann, Head of Marketing, TextMaster SA	Webchat, Messaging, Videoberatung & Bots im E-Commerce Erfolgsstrategien für Kundenservice und Verkauf • René Rübner, Digital Consultant, TAS AG
10:20 Uhr	Kundenservice macht Umsatz! • René Schibol, Business Development Manager, getaline GmbH	Willkommen zum E-Kuh-mmerce – Grenzüberschreitender Onlinehandel mit Fokus Schweiz • Matthias Bucheli, Leiter Competence Center Digital Commerce, die Schweizerische Post	B2B-Commerce – Chancen und Herausforderungen • Marc Rochow, Head of E-Commerce, Team23 GmbH	Session Replay weitergedacht: Die Schnittstelle zwischen Qualität und Quantität in SportChecks Optimierungslandschaft • Bastian Weber, Product Consultant, m-pathy GmbH
10:40 Uhr	Mit Online Marketing zu mehr B2B-Leads und -Umsätzen • Christoph Schmidt, Geschäftsführer, DIXENO GmbH	Personalization meets Content: Maßgeschneiderte Echtzeitempfehlungen für jeden einzelnen Interessen und Kunden • Dr. Philipp Sorg, Team Leader Personalization, econda	OTTO's Plattformmodell: Chancen und Services für B2B-Partner • Markus Stürzekarn, Leiter Partneranbindung, otto.de • Frank Gallus, Senior Manager Partner Development, otto.de	Umsatzsteuer im internationalen E-Commerce – Herausforderungen und Lösungen • Dr. Moritz Lukas, Head of Sales, Taxdoo GmbH
11:00 Uhr	Schneller und sicherer zahlen in einer digitalisierten Welt PSD2, SCT Inst und 2FA – was müssen Sie als Händler dazu wissen? • Henning Brandt, Head of Communication, Computop	Von den Besten lernen – E-Commerce Logistik • Matthias Zrenner, Sales Director DACH, Descartes Systems (Germany) GmbH	Driving customers to stores Mehr Frequenz und Umsatz für den Handel mit Store Visit Kampagnen • Benjamin Thym, Geschäftsführer, Offerista Group GmbH	Einsteiger vs. Profi bei Google AdWords 7 Dinge, die Ihre PPC Performance nachhaltig steigern • Alexander Ficker, Teamleiter SEA / PPC, Xpose360 GmbH
11:20 Uhr	Künstliche Intelligenz und Payment – Wie smarte Payment Daten die Digitalisierung des Point of Sales fördern • Felix Baaken, Head of Omnichannel Analytics, Wirecard AG	Fulfillment im boomenden Online-Lebensmittel-Handel • Manuel Unkel, Geschäftsführer, B+S GmbH Logistik und Dienstleistungen	10 Umsatz-Treiber & Conversion-Hacks für Ihren Online-Shop • Daniel Reinhardt, Sales Manager, mailingwork GmbH	Augmented Reality – Die neue Art des digitalen Informationskonsums • Sascha Kiener, Geschäftsführer, Augmentaio GmbH
11:40 Uhr	Die Auswirkungen der PSD2 auf E-Commerce Händler • Georg Schardt, Managing Director (CPO), Heidelberger Payment GmbH	Lieferroboter, die Zukunft der letzten Meile? • Roman Stalder, Leiter Forschung&Entwicklung PostLogistics, die Schweizerische Post	JuicEcommerce, next generation framework for shops and blockchain integration • Michael Hasler, IT Consultant, IT Kompass GmbH • Stefan Aubele, Geschäftsführer IT, Kompass GmbH • Robert Sidor, Referenzkunde, Legardère Plus Germany GmbH	Retargeting im eCommerce : Umsatzsteigerung durch Maschinelles lernen • Gerrit Kerkmann, Co- Founder, Releva GmbH
12:00 Uhr	Mehr Sichtbarkeit im Web mit Influencer Marketing • Andreas Armbruster, CEO / Geschäftsführer, netzgefährten GmbH	Quick Wins zur Steigerung Ihrer Google Shopping Ergebnisse • Philipp Horst, Teamleiter SEA, Smarketer GmbH	Diese Trends bestimmen den E-Commerce 2018 • Andreas Platiel, Strategic Partnerships, EMEA, ChannelAdvisor	ACI Worldwide
12:20 Uhr	Zurück zum Menschen: Wie wir den Einzelnen wieder in den Mittelpunkt der digitalen Kommunikation stellen können • Nikolaus von Graeve, Geschäftsführer, rabbit eMarketing GmbH	Das Geheimnis verkaufstarker Newsletter: Best Practice-Tipps & Live-Demo • Valerie Baumgart, CRM Manager, Newsletter2Go GmbH	Inkasso Quest Part II – Alexa, überweise Geld an coeo Inkasso! • Michael A. Renz, Head of Key Account Management, coeo Inkasso GmbH	Google Shopping: Dein bester Freund oder Übeltäter der E-Commerce-Branche? • Christian Broscheit, VP Sales & Services, Searchmetrics GmbH
12:40 Uhr	Erfolgreicher B2B Webshop durch optimal integrierte Warenwirtschaft • Hendrik Ahlers, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP CVS Ingenieurgesellschaft mbH • Florian-Tale Ostmann, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP CVS Ingenieurgesellschaft mbH	SEOBest Practice SEO für 2018 Die besten SEO Tipps für mehr Umsatz, Traffic und Sichtbarkeit in 2018 • Diana Karcz, Teamlead SEO, Online Solutions Group GmbH	Die Story von Max & Emma. Oder: Wie man einen Online Shop mit PAYMILL aufsetzt • Lars Funke, Head of Client Services, PAYMILL GmbH • Lena Seydaack, Head of Marketing, PAYMILL GmbH	Online Preisüberwachung – unerlässlich für die optimale Preisfindung im e-Commerce • Philipp Röckmann, Account Manager DE-AT-CH, Minderest S.L.
13:00 Uhr	Gewinnen im Zeitalter des Connected Customer. Vorteile einer Single Real-Time Plattform für alle Touchpoints • Boris Krstic, Vorstand Sales & Marketing, Actindo AG	Con-Pearl® Mehrwegverpackungen im e-commerce • Thomas Bachmann, Key Account Manager, friedola TECH GmbH	3Steps2 Innovation in e-commerce • Pablo Juarez, Founder, Hubmann Innovation Institute GmbH • Christian Hubmann, Founder, Hubmann Innovation Institute GmbH	How B2B commerce is different from B2C • Yoav Kutner, Founder and CEO, Oro Inc.
13:20 Uhr	Sie werden erwartet. #Transaktionsmails #NoSpam #HappyCustomer • Katja Hänslar, Team Manager Inxmail Academy & Enterprise Solutions und Consulting, Inxmail GmbH • Fabian Maus, Team Manager Service, Inxmail GmbH	Logistiklösungen im Spannungsfeld des Omnichannel-Retailing • Markus Schellinger, Director Technology & Solutions Retail & Wholesale, SSI Schäfer	Mehr Umsatz durch Location Intelligence • Christian Nickel, Mitglied der Geschäftsleitung YellowMap GeoSolutions, YellowMap AG	Wie moderne Technologien die Produktdatenpflege im PIM verändern • David Spaeth, Senior Consultant PIM, novomind AG
13:40 Uhr	Produkt Konfiguratoren, Product Design und Product Customizing im Shop-Frontend • Daniel Heinen, Geschäftsführer, XIONI AG	tba • Paul F. Steele, Geschäftsführer Deutschland, Trustpilot GmbH	DiVA OMS: Die führende Order-Management-Lösung für die Omnichannel-Herausforderungen moderner Fashion-Brands aus der Cloud • Oliver Bartl, Head of Cloud Service, MAC IT-Solutions GmbH	Responsive war gestern Ein zukunftsfähiges Konzept braucht einen neuartigen Ansatz • Urs Marti, CEO, ieffects ag
14:00 Uhr	e-commerce ganz einfach – die neue Concardis Payengine • Andre Wagemann, Manager Sales eCommerce, Concardis GmbH	Omnichannel experience – the next generation • Vanda Kospic, Head of Sales Consumer Goods, Wirecard Global Sales GmbH	Smart Packaging – 12 Aspekte zum optimalen Verpackungsportfolio • Nico Heitmann, Head of National Marketing & Business Development, Smurfit Kappa GmbH	Who really knows his customers? – Wie künstliche Intelligenz die Lücke in der Bedarfsanalyse von Online-Besuchern schließt – und damit die Customer Journey unterstützt • Benjamin Ferreau, Geschäftsführer, Akanoo GmbH
14:20 Uhr	Mit UNIVERSUM und der SCHUFA zum abgesicherten Rechnungsbau • Jochen Senger, Vertriebsleiter Versandhandel, Dienstleister & CV, SCHUFA Holding AG • Petra Linden, Senior Sales Manager, UNIVERSUM Inkasso GmbH	Nur noch schnell das Formular ausfüllen und das war's?! – 10 Tipps für bessere Formulare • Thomas Gruhle, Geschäftsführer, LEAP Digital Marketing GmbH	Personalisierung vs. Datenschutz – Eine Gratwanderung im Online Marketing • Vanessa Clasen, Senior Business Development Manager, AB Tasty GmbH	Coureon
14:40 Uhr	Schluss mit Daten-Raten: Online-Testverfahren als Entscheidungshilfe nutzen • Sandra Schröter, Product Marketing Manager, Optimizely GmbH	Neues Datenschutzrecht ab Mai – Sind Sie bereit? • Bastian Dahm, Director Sales DACH, Trusted Shops GmbH	Realtime! Print – Pimp your Omnichannel Profits Smartcom	Achieving Harmony Between Bots & Humans • Frederic Meyer, Senior Solutions Consultant, LogMeIn Germany GmbH