



## Tagesprogramm Dienstag, 6. März 2018

	Infoarena I, Halle A6	Infoarena II, Halle A6	Infoarena III, Halle A5	Infoarena IV, Halle A5
10:00 Uhr	<b>Produkt Konfiguratoren, Product Design und Product Customizing im Shop-Frontend</b> • Daniel Heinen, Geschäftsführer, XIONI AG	<b>Gewinnen im Zeitalter des Connected Customer. Vorteile einer Single Real-Time Plattform für alle Touchpoints</b> • Boris Krstic, Vorstand Sales & Marketing, Actindo AG	<b>Automatisierte Kundenbindung – So verwandeln Sie Einmalkäufer in Stammkunden</b> • Michael Lücken, Geschäftsführer, PAQATO GmbH	<b>Bestandteile der Customer Journey – Wie Personae, Touchpoints und Conversions zusammenspielen</b> • Hendrik Wächter, Teamlead Business Development, metapeople GmbH
10:20 Uhr	<b>E-Commerce: vom Aussterben bedroht?</b> • Isabel Rocher, Head of e-commerce Solutions, DS Smith Packaging Division	<b>Servicewüste Multichannel</b> So werden Sie zur Oase für Ihre Kunden • Andreas Brenk, Geschäftsführer, D&G-Software GmbH	<b>Don't make me shop!</b> Die Leidenschaft der menschenzentrierten Wertgenerierung • Frank-Michael Schirrmann, Consultant, ARITHNEA GmbH	<b>Running Digital – Digital Running</b> Bleiben Sie Ihren Kunden auf den Fersen • Stefan Ruthner, Sales Manager, CONTENTSERV GmbH
10:40 Uhr	<b>Payment ist nicht alles! Weitere Erfolgsfaktoren im Onlinehandel</b> • Emmanuel Kirse, Chief Operations Officer, Novalnet AG • Christian Vollmer, General Counsel, Novalnet AG	<b>Preisstrategien für Onlineshops – Einflussfaktoren der Preisbildung im Onlinehandel</b> • Tim Scharmann, Key Account Manager, Patagona GmbH	<b>Roadmap für die Digitale Transformation von B2B Unternehmen</b> • Manfred Bayer-Lerner, General Manager DACH, Sana Commerce EMEA B.V.	<b>Speed &amp; performance – Die Top E-Commerce Conversion Killer und wie man sie vermeidet</b> • Stefan Grieben, COO, novomind AG
11:00 Uhr	<b>Omnichannel experience – the next generation</b> • Vanda Kospic, Head of Sales Consumer Goods, Wirecard Global Sales GmbH	<b>Smarte Internationalisierung dank grenzenloser Versandoptionen für Packets, Parcels &amp; Returns</b> • Karsten Tannhäuser, Strategic Account Manager E-Commerce, Spring Global Delivery Solutions • Jörg Zillikens, Strategic Account Manager Parcel BeNeLux, Spring Global Delivery Solutions	<b>Customer meets Personalization:</b> Wann Kunden Dich lieben – und was sie hassen • Markus Kehrer, Team Leader Sales, econda	<b>Die Zukunft des digitalen Customer Engagement</b> • Sebrus Berchtenbreiter, Geschäftsführer, promio.net GmbH
11:20 Uhr	<b>SEO im eCommerce – 20 Tipps für mehr Traffic und Conversions</b> • Thomas Gruhle, Geschäftsführer, LEAP Digital Marketing GmbH	<b>Für jedes Paket den richtigen Carrier – datenbasiertes Versandmanagement und -controlling</b> • Thomas Hagemann, Founder & Managing Director, Seven Senders GmbH	<b>10 SEO Tricks für bessere Rankings</b> So hängen Sie Ihre Wettbewerber in Suchmaschinen ab • Alexander Geilberger, Geschäftsleitung, Xpose360 GmbH	<b>Mehr Erfolg im E-Commerce: Wie Sie Ihre Werbung auf Google Shopping und Amazon optimieren</b> • Frank Rauchfuß, Geschäftsführer und CEO, intelliAd Media GmbH
11:40 Uhr	<b>Quick Wins zur Steigerung Ihrer Google Shopping Ergebnisse</b> • Philipp Horst, Teamleiter SEA, Smarketer GmbH	<b>Verlässliche Aufwandsschätzungen in E-Commerce Projekten, vorab und agil</b> • Oliver Charles, Director Professional Services, OXID eSales AG	<b>Responsive war gestern</b> • Urs Marti, CEO, ieffects ag	<b>Let's do online – Anfangshürden bewältigen und digitalisieren</b> • Michael Storch, Geschäftsführer, ProChannel GmbH
12:00 Uhr	<b>Mehr Sichtbarkeit im Web mit Influencer Marketing</b> • Andreas Armbruster, CEO / Geschäftsführer, netzgefährten GmbH	<b>Die Zukunft des E-Commerce liegt im grenzüberschreitenden Handel</b> • Alexander Klasson, Partner Relationship Manager, Elavon Financial Services DAC	<b>Gesicherter Rechnungskauf – maßgeschneiderte Lösung für Onlinehändler</b> • Jochen Senger, Vertriebsleiter Versandhandel, Dienstleister & CV, SCHUFA Holding AG • Werner Ollech, Geschäftsführer, REAL Solution Inkasso GmbH & Co. KG	<b>How B2B commerce is different from B2C</b> • Yoav Kutner, Founder and CEO, Oro Inc.
12:20 Uhr	<b>Automatisierung von Personalization und Pricing im Handel mittels KI</b> • Markus Elbers, Sales Manager, prudsys AG	<b>E-commerce in Europe – Learn about the differences and similarities between the various markets when it comes to online consumer behavior and expectations (EN)</b> • Olof Källgren, Market Information Manager, Direct Link Worldwide GmbH	<b>Rechnungskauf b2b, Vorteile White Label Anbieter für Händler</b> • Petra Linden, Senior Sales Manager, UNIVERSUM, Inkasso GmbH	<b>Lieferfähigkeit sichern durch bessere Disposition</b> • Jörg Salomo, Geschäftsführer, Netstock Europe
12:40 Uhr	<b>Go glocal! Omnichannel-Strategien im Fokus des digitalen Wandels</b> • Jan Griesel, Gründer und CEO, plentymarkets GmbH	<b>Customer Obsession: wie Personalisierung Ihre kundenzentrierte Strategie unterstützt</b> • Michael Arndt, Business Development Manager DACH, Nosto Solutions GmbH	<b>e-commerce ganz einfach – die neue Concardis Payengine</b> • Andre Wagemann, Manager Sales eCommerce, Concardis GmbH	<b>Sie werden erwartet.</b> #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	<b>Schneller zum ROI durch ausgeklügelte Kontrolle: Die ergebnisorientierte Prozessanalyse</b> • Ernest Jennen, Principal Consultant, 4SELLERS GmbH	<b>Zurück zum Menschen: Wie wir den Einzelnen wieder in den Mittelpunkt der digitalen Kommunikation stellen können</b> • Nikolaus von Graeve, Geschäftsführer, rabbit eMarketing GmbH	<b>Webchat, Messaging, Videoberatung &amp; Bots im E-Commerce</b> Erfolgsstrategien für Kundenservice und Verkauf • René Rübner, Digital Consultant, TAS AG	<b>Pushing the Retail – Die Umsetzung des Marktplatzkonzeptes beim führenden Damenschuhhersteller Gabor</b> • Magento
13:20 Uhr	<b>Warenwirtschaftslösung für den Onlinehandel mit Anbindung an Webshops und direkter Interaktion an diverse Verkaufsplattformen</b> • Andreas Büsch, Berater und Projektleiter, VARIO Software AG	<b>Hirn First! SEO, SEA und Usability hocheffizient umsetzen</b> Best Practice aus 20 Jahren und 500 Projekten – Ihr Fahrplan für 2018 • Thomas Kaiser, Gründer und CEO, cyberpromote GmbH	<b>Produktlebenszyklus eines Markenhemdes in einer Marktplatzwelt</b> • Sebastian Schwanke, Head of Business Development, Fortuneglobe GmbH	<b>Moderne Ansätze im Kauf auf Rechnung für Online-Händler</b> • Markus Haggenmiller, Mitgründer, Bilendo GmbH
13:40 Uhr	<b>Get more – Warensendung plus* – wie Sie mit alternativen Kommunikations- und Versandlösungen Ihr Ergebnis steigern!</b> • Annett Zeise, Leitung Verkauf Briefdienste, mail alliance – mailworXs GmbH	<b>Die neue Ära der Personalisierung: Automatisiert zur Customer Centricity</b> • Albert Aschauer, CSO, odoscope GmbH	<b>Schluss mit Daten-Raten: Online-Testverfahren als Entscheidungshilfe nutzen</b> • Sandra Schröter, Product Marketing Manager, Optimizely GmbH	<b>Wohlfühlen in der Nische.</b> Raus aus dem Preisdruck • René Thöne, Eigentümer, R. Thöne EDV Service
14:00 Uhr	<b>WITRON Logistiklösungen für den E-Commerce</b> • Wolfgang Edl, Business Development Manager, WITRON Logistik + Informatik GmbH	<b>Die Umsatz-Power von Apps: So entwickelt und vermarktet man eine erfolgreiche Shopping App</b> • Filipe da Silva Araujo, Partner Manager, Shoppgate GmbH	<b>Log-in-Allianz: Neuer Standard für Unternehmen &amp; Verbraucher</b> So werden die europäischen Datenschutzregelungen handhabbar • Frank Wichmann, Head of Enterprise Solutions, I&I Mail & Media GmbH	<b>Authentische Unterhaltungen im Zeitalter der Antizipation</b> • Benjamin Dunkel, Network Expansion Director, EMEA, Bazaarvoice
14:20 Uhr	<b>Hand auf's Herz: Lohnt sich der Ratenkauf für meinen Online-Shop?</b> • Hannes Rogall, Ltg. ratenkauf by easyCredit, TeamBank AG	<b>Bleib doch zum Frühstück – Kundenbindung, Baby!</b> • Philip Schroth, Manager Sales & Relations Germany, shopware AG	<b>Neues Datenschutzrecht ab Mai – Sind Sie bereit?</b> Martin Rätze, Legal Communication, Trusted Shops GmbH	<b>E-Commerce 2018 – Trends &amp; Herausforderungen</b> • Fabian Ziegler, Geschäftsführer, Team23 GmbH
14:40 Uhr	<b>Schneller und sicherer zahlen in einer digitalisierten Welt</b> PSD2, SCT Inst und 2FA – was müssen Sie als Händler dazu wissen? • Henning Brandt, Head of Communication, Computop	<b>Multi-Carrier-Shipping und Cross-Border-Logistik – jetzt auch für KMUs ein Kinderspiel!</b> • Claus Fahlbusch, Gründer & Geschäftsführer, shipcloud GmbH • Evgenij Bazenov, COO, PARCEL.ONE GmbH	<b>Content, Clicks, Conversion – wie gelingt die Differenzierung im E-Commerce</b> • Karl-Ulrich Hecker, Sales Director, w&co MediaServices GmbH & Co KG	<b>Curated Commerce – Personalized Cross-Selling for Fashion Online Retailers</b> • Mathias Stiefel, Co-Founder und Managing Director, 8select Software GmbH
15:00 Uhr	<b>Trends bei Zahlungen im E-Commerce</b> • Johannes F. Sutter, Head E-Commerce Sales Germany, SIX Payment Services (Germany) GmbH	<b>Nie mehr ein Paket verpassen. Wie digitale Services die letzte Meile revolutionieren</b> • Michael Knaupe, Director Customer Experience & Communications, DPD Deutschland GmbH	<b>Kundenservice macht Umsatz!</b> • René Schibol, Business Development Manager, getaline GmbH	<b>Skalierbare Personalisierung für jeden Kunden – Mit AI und dynamischem Content</b> • Bastian Hagmaier – Regional Solutions Direktor, emarsys
15:20 Uhr	<b>Das Geheimnis verkaufstarker Newsletter: Best Practice-Tipps &amp; Live-Demo</b> • Maximilian Modl, CMO, Newsletter2Go GmbH	<b>Preiskampf im Onlinehandel: Die richtige Warenwirtschaft ist Gold</b> • Mario Alka, Geschäftsführer, IPRResearch GmbH / tricoma	<b>Verkauf auf internationalen Marktplätzen</b> • Martin Gatzemeier, Marketingleiter, magnalister – RedGecko GmbH	<b>Best Practice SEO für 2018</b> Die besten SEO Tipps für mehr Umsatz, Traffic und Sichtbarkeit in 2018 • Diana Karcz, Teamlead SEO, Online Solutions Group GmbH
15:40 Uhr	<b>Cashless Reality in China</b> • Annemarieke Kostense, International Key Account Manager Consumer Goods, Wirecard Global Sales GmbH	<b>Online-Marktplätze: Von Best-Practice bis Show-Stopper</b> • Sebastian Ehrke, Head of Strategic Sales, Heidelberger Payment GmbH	<b>Mit Dynamic Content zu mehr Umsatz in digitalen Vertriebskanälen</b> Multichannel-Automatisierung & Best Practice von brickfox-Kunden • Mark Gerhard, Head of Sales, brickfox GmbH	<b>Wann lohnt sich Amazon Web Services für Digital- und E-Commerce-Agenturen</b> • Michael Ablass, Geschäftsführer, root360 GmbH
16:00 Uhr	<b>Erfolgreicher B2B Webshop durch optimal integrierte Warenwirtschaft</b> • Hendrik Ahlers, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP, CVS Ingenieurgesellschaft mbH • Florian-Tale Ostmann, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP, CVS Ingenieurgesellschaft mbH	<b>Online, Offline, Omnichannel – schneller, höher, weiter</b> • Thomas Reinsch, Head of Key Account Management, BFS Baur Fulfillment Solutions GmbH	<b>Achieving Harmony Between Bots &amp; Humans</b> • Frederic Meyer, Senior Solutions Consultant, LogMeln Germany GmbH	<b>tba</b> • Tatjana Biallas, Director Media Sales DACH, Taboola
16:20 Uhr	<b>POWER SESSION</b> <b>Beenden die Gesetze den Boom? – Das sind 2018 die rechtlichen Risiken im Social Media Marketing</b> • Steffen Morawietz, Rechtsanwalt, Eversheds Sutherland	<b>POWER SESSION</b> <b>Influencer Marketing</b> Update zu rechtlichen Kennzeichnungspflichten • Philipp Koehler, Rechtsanwalt, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft mbB	<b>POWER SESSION</b> <b>Start-Ups @ E-Commerce</b> • Start-Ups stellen sich ca. 5 Minuten vor	



## Tagesprogramm Mittwoch, 7. März 2018

	Infoarena I, Halle A6	Infoarena II, Halle A6	Infoarena III, Halle A5	Infoarena IV, Halle A5
10:00 Uhr	<b>Omni-Channel heute, IoT als Zukunft?</b> • Urs Gubser, Head E-Commerce Strategy and Projects, SIX Payment Services AG	<b>„Bleib doch zum Frühstück“ – Kundenbindung, Baby!</b> • Philip Schroth, Manager Sales & Relations Germany, shopware AG	<b>Internationale Conversion steigern. Strategien der Lokalisierung und Übersetzung</b> • Judith Jegodowski, Head of Sales DACH, TextMaster SA • Victoria Weidemann, Head of Marketing, TextMaster SA	<b>Webchat, Messaging, Videoberatung &amp; Bots im E-Commerce</b> Erfolgsstrategien für Kundenservice und Verkauf • René Rübner, Digital Consultant, TAS AG
10:20 Uhr	<b>Kundenservice macht Umsatz!</b> • René Schibol, Business Development Manager, getaline GmbH	<b>Willkommen zum E-Kuh-mmerce – Grenzüberschreitender Onlinehandel mit Fokus Schweiz</b> • Matthias Bucheli, Leiter Competence Center Digital Commerce, die Schweizerische Post	<b>B2B-Commerce – Chancen und Herausforderungen</b> • Marc Rochow, Head of E-Commerce, Team23 GmbH	<b>Session Replay weitergedacht: Die Schnittstelle zwischen Qualität und Quantität in SportChecks Optimierungslandschaft</b> • Bastian Weber, Product Consultant, m-pathy GmbH
10:40 Uhr	<b>Mit Online Marketing zu mehr B2B-Leads und -Umsätzen</b> • Christoph Schmidt, Geschäftsführer, DIXENO GmbH	<b>Personalization meets Content:</b> Maßgeschneiderte Echtzeitempfehlungen für jeden einzelnen Interessenten und Kunden • Dr. Philipp Sorg, Team Leader Personalization, econda	<b>OTTO's Plattformmodell: Chancen und Services für B2B-Partner</b> • Markus Stürzekarn, Leiter Partneranbindung, otto.de • Frank Gallus, Senior Manager Partner Development, otto.de	<b>Umsatzsteuer im internationalen E-Commerce – Herausforderungen und Lösungen</b> • Dr. Moritz Lukas, Head of Sales, Taxdoo GmbH
11:00 Uhr	<b>Schneller und sicherer zahlen in einer digitalisierten Welt</b> PSD2, SCT Inst und 2FA – was müssen Sie als Händler dazu wissen? • Henning Brandt, Head of Communication, Computop	<b>Von den Besten lernen – E-Commerce Logistik</b> • Matthias Zrenner, Sales Director DACH, Descartes Systems (Germany) GmbH	<b>Driving customers to stores</b> Mehr Frequenz und Umsatz für den Handel mit Store Visit Kampagnen • Benjamin Thym, Geschäftsführer, Offerista Group GmbH	<b>Einsteiger vs. Profi bei Google AdWords</b> 7 Dinge, die Ihre PPC Performance nachhaltig steigern • Alexander Ficker, Teamleiter SEA / PPC, Xpose360 GmbH
11:20 Uhr	<b>Künstliche Intelligenz und Payment – Wie smarte Payment Daten die Digitalisierung des Point of Sales fördern</b> • Felix Baaken, Head of Omnichannel Analytics, Wirecard AG	<b>Fulfillment im boomenden Online-Lebensmittel-Handel</b> • Manuel Unkel, Geschäftsführer, B+S GmbH Logistik und Dienstleistungen	<b>10 Umsatz-Treiber &amp; Conversion-Hacks für Ihren Online-Shop</b> • Daniel Reinhardt, Sales Manager, mailingwork GmbH	<b>Augmented Reality – Die neue Art des digitalen Informationskonsums</b> • Sascha Kiener, Geschäftsführer, Augmentaio GmbH
11:40 Uhr	<b>Die Auswirkungen der PSD2 auf E-Commerce Händler</b> • Georg Schardt, Managing Director (CPO), Heidelberger Payment GmbH	<b>Lieferroboter, die Zukunft der letzten Meile?</b> • Roman Stalder, Leiter Forschung&Entwicklung PostLogistics, die Schweizerische Post	<b>JuicEcommerce, next generation framework for shops and blockchain integration</b> • Michael Hasler, IT Consultant, IT Kompass GmbH • Stefan Aubele, Geschäftsführer IT, Kompass GmbH • Robert Sidor, Referenzkunde, Legardère Plus Germany GmbH	<b>Retargeting im eCommerce : Umsatzsteigerung durch Maschinelles lernen</b> • Gerrit Kerkmann, Co- Founder, Releva GmbH
12:00 Uhr	<b>Mehr Sichtbarkeit im Web mit Influencer Marketing</b> • Andreas Armbruster, CEO / Geschäftsführer, netzgefährten GmbH	<b>Quick Wins zur Steigerung Ihrer Google Shopping Ergebnisse</b> • Philipp Horst, Teamleiter SEA, Smarketer GmbH	<b>Diese Trends bestimmen den E-Commerce 2018</b> • Andreas Platiel, Strategic Partnerships, EMEA, ChannelAdvisor	<b>The right checkout experience in an omni-connected world</b> • Quintin Stephens, Principal Product Manager, ACI Worldwide
12:20 Uhr	<b>Zurück zum Menschen: Wie wir den Einzelnen wieder in den Mittelpunkt der digitalen Kommunikation stellen können</b> • Nikolaus von Graeve, Geschäftsführer, rabbit eMarketing GmbH	<b>Das Geheimnis verkaufstarker Newsletter: Best Practice-Tipps &amp; Live-Demo</b> • Valerie Baumgart, CRM Manager, Newsletter2Go GmbH	<b>Inkasso Quest Part II – Alexa, überweise Geld an coeo Inkasso!</b> • Michael A. Renz, Head of Key Account Management, coeo Inkasso GmbH	<b>Google Shopping: Dein bester Freund oder Übeltäter der E-Commerce-Branche?</b> • Christian Broscheit, VP Sales & Services, Searchmetrics GmbH
12:40 Uhr	<b>Erfolgreicher B2B Webshop durch optimal integrierte Warenwirtschaft</b> • Hendrik Ahlers, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP   CVS Ingenieurgesellschaft mbH • Florian-Tale Ostmann, Vertrieb, ALPHAPLAN ERP   CVS Ingenieurgesellschaft mbH	<b>SEOBest Practice SEO für 2018</b> Die besten SEO Tipps für mehr Umsatz, Traffic und Sichtbarkeit in 2018 • Diana Karcz, Teamlead SEO, Online Solutions Group GmbH	<b>Die Story von Max &amp; Emma. Oder: Wie man einen Online Shop mit PAYMILL aufsetzt</b> • Lars Funke, Head of Client Services, PAYMILL GmbH • Lena Seydaack, Head of Marketing, PAYMILL GmbH	<b>Online Preisüberwachung – unerlässlich für die optimale Preisfindung im e-Commerce</b> • Philipp Röckmann, Account Manager DE-AT-CH, Minderest S.L.
13:00 Uhr	<b>Gewinnen im Zeitalter des Connected Customer. Vorteile einer Single Real-Time Plattform für alle Touchpoints</b> • Boris Krstic, Vorstand Sales & Marketing, Actindo AG	<b>Con-Pearl® Mehrwegverpackungen im e-commerce</b> • Thomas Bachmann, Key Account Manager, friedola TECH GmbH	<b>3Steps2 Innovation in e-commerce</b> • Pablo Juarez, Founder, Hubmann Innovation Institute GmbH • Christian Hubmann, Founder, Hubmann Innovation Institute GmbH	<b>Realtime! Print – OmniChannel-Profit steigern mit Dynamic Pricing, Next Best Offer und Automation</b> • Johannes van de Loo, Leitung, SmartCom
13:20 Uhr	<b>Sie werden erwartet.</b> #Transaktionsmails #NoSpam #HappyCustomer • Katja Hänslar, Team Manager Inxmail Academy & Enterprise Solutions und Consulting, Inxmail GmbH • Fabian Maus, Team Manager Service, Inxmail GmbH	<b>Logistiklösungen im Spannungsfeld des Omnichannel-Retailing</b> • Markus Schellinger, Director Technology & Solutions Retail & Wholesale, SSI Schäfer	<b>Mehr Umsatz durch Location Intelligence</b> • Christian Nickel, Mitglied der Geschäftsleitung YellowMap GeoSolutions, YellowMap AG	<b>Wie moderne Technologien die Produktdatenpflege im PIM verändern</b> • David Spaeth, Senior Consultant PIM, novomind AG
13:40 Uhr	<b>Produkt Konfiguratoren, Product Design und Product Customizing im Shop-Frontend</b> • Daniel Heinen, Geschäftsführer, XIONI AG	<b>Vertrauensbildende Elemente für die AEO</b> • Paul F. Steele, Geschäftsführer Deutschland, Trustpilot GmbH	<b>DiVA OMS: Die führende Order-Management-Lösung für die Omnichannel-Herausforderungen moderner Fashion-Brands aus der Cloud</b> • Oliver Bartl, Head of Cloud Service, MAC IT-Solutions GmbH	<b>Responsive war gestern</b> Ein zukunftsfähiges Konzept braucht einen neuartigen Ansatz • Urs Marti, CEO, ieffects ag
14:00 Uhr	<b>e-commerce ganz einfach – die neue Concardis Payengine</b> • Andre Wagemann, Manager Sales eCommerce, Concardis GmbH	<b>Omnichannel experience – the next generation</b> • Vanda Kospic, Head of Sales Consumer Goods, Wirecard Global Sales GmbH	<b>Smart Packaging – 12 Aspekte zum optimalen Verpackungsportfolio</b> • Nico Heitmann, Head of National Marketing & Business Development, Smurfit Kappa GmbH	<b>Who really knows his customers? – Wie künstliche Intelligenz die Lücke in der Bedarfsanalyse von Online-Besuchern schließt – und damit die Customer Journey unterstützt</b> • Benjamin Ferreau, Geschäftsführer, Akanoo GmbH
14:20 Uhr	<b>Mit UNIVERSUM und der SCHUFA zum abgesicherten Rechnungsbau</b> • Jochen Senger, Vertriebsleiter Versandhandel, Dienstleister & CV, SCHUFA Holding AG • Petra Linden, Senior Sales Manager, UNIVERSUM Inkasso GmbH	<b>Nur noch schnell das Formular ausfüllen und das war's?! – 10 Tipps für bessere Formulare</b> • Thomas Gruhle, Geschäftsführer, LEAP Digital Marketing GmbH	<b>Personalisierung vs. Datenschutz – Eine Gratwanderung im Online Marketing</b> • Vanessa Clasen, Senior Business Development Manager, AB Tasty GmbH	<b>Wachstumsmotor Cross-Border Versand – Lösungen für Händler und Logistik Unternehmen</b> • Jochen Michaelis, MD & CCO, Coureon Logistics GmbH
14:40 Uhr	<b>Schluss mit Daten-Raten: Online-Testverfahren als Entscheidungshilfe nutzen</b> • Sandra Schröter, Product Marketing Manager, Optimizely GmbH	<b>Trusted Shops – Greifen Sie mit uns nach den Sternen</b> • Bastian Dahm, Director Sales DACH, Trusted Shops GmbH	<b>Kundenbindung maximieren mit der Net Promoter Score (NPS) Methodik</b> • Björn Kolbmüller, Geschäftsführer, zenloop GmbH	
15:00 Uhr		<b>Reverse logistics in Spain</b> • Javier Valero, General Manager, Celeritas Spanien eLogistics		
15:20 Uhr	<b>POWER SESSION</b> <b>Beenden die Gesetze den Boom? – Das sind 2018 die rechtlichen Risiken im Social Media Marketing</b> • Steffen Morawietz, Rechtsanwalt, Eversheds Sutherland		<b>POWER SESSION</b> <b>Start-Ups @ E-Commerce</b> • Start-Ups stellen sich ca. 5 Minuten vor	