

Die Fachmesse für den Handel – Für mehr Erfolg am Markt

KONGRESSMESSE Retail World 14



19./20.
NOVEMBER 2014
Maritim Hotel Berlin

Gratisticket im Wert von € 25,- Aktionscode: M-RTW14HDE
Einzulösen unter: www.handelskongress.de/messticket

Fünf Gründe für Ihren Messebesuch:

- **DER Branchentreff des Jahres**
Kommen auch Sie dahin, wo der Handel sich trifft!
- **Innovative Lösungen**
Treffen Sie rund 50 Top-Aussteller, die die neuesten Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette präsentieren
- **Geballtes Fachwissen**
Profitieren Sie von wertvollem Experten-Know-how beim Besuch der Praxisforen des Deutschen Handelskongresses
- **Speakers' Corner**
Erfahren Sie auf der Messebühne mehr über neueste Trends, Optimierungspotenziale und Best Practices im Handel
- **Exzellentes Networking**
Knüpfen Sie erstklassige Businesskontakte in die Handelsbranche



Eine gemeinsame Veranstaltung von



Der Handel
Alles fürs Leben

managementforum
Verlagsgruppe Handelsblatt

Partner der Retail Word



www.handelskongress.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

getrieben vom technologischen und gesellschaftlichen Wandel, verändern sich die Strukturen im Handel aktuell mit einer enormen Geschwindigkeit und Komplexität.

Der Deutsche Handelskongress nimmt sich aller relevanten Themen an, die Sie bewegen. Auf der begleitenden Fachmesse „Retail World“ präsentieren sich seit Jahren die Top-Dienstleister und Lieferanten des Handels. Mit rund 50 Ständen bietet die Retail World Ihnen Informationsmöglichkeiten zu einem breit gefächerten Spektrum an Lösungen und neuen Ideen.

Erfahrene Experten zeigen Ihnen auf der Messebühne Best Practices, Innovationen und Optimierungspotenziale, die Sie in Ihrem Business nach vorne bringen. Nutzen Sie diese Möglichkeit zum Dialog und zum intensiven Erfahrungsaustausch und kommen Sie als Messebesucher auf die Retail World!

Wir freuen uns auf Sie!

Stefan Genth

Hauptgeschäftsführer
 Handelsverband Deutschland – HDE

Ioana Sträter

Geschäftsführerin,
 Management Forum der
 Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH



Werden auch Sie Teil der Retail World 2014

Sie möchten sich als Aussteller oder Sponsor an der Retail World oder am Deutschen Handelskongress beteiligen? Es sind nur noch wenige Ausstellungsflächen und Speaker Opportunities verfügbar, bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf, um sich Ihre Möglichkeit der Präsentation zu sichern.



Marylka Abraham, Senior Sales Managerin
 Telefon: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 75
 E-Mail: abraham@managementforum.com



Speakers' Corner

MULTICHANNEL COMMERCE

09.30 – 10.00

Harmonisierung von Off- und Online-Handel

- Wettbewerbsvorsprung durch innovative Multi-Kanal-Strategien
- Woran Multi-Kanal-Strategien häufig scheitern
- Erfolgsfaktoren für Multi-Kanal-Strategien

Manfred Siegl, General Manager Europe, **Virtualstock Ltd.**

10.00 – 10.30

Store Performance Solutions – Wie aus Besuchern Kunden werden

- Steigern Sie Ihre Conversion Rate, indem Sie Ihre Kunden besser verstehen, mittels Kundenzählung, Laufweganalysen und Verweilzeitenmessung: Traffic Intelligence
- Nie wieder „Out of Stock-Situationen“ dank Bestandsanalysen in Echtzeit: Inventory Intelligence

Ole Sulkiewicz, Business Development Manager SPS ADT Continental Europe,

Tyco Integrated Fire and Security

10.30 – 11.00

Omni-Channel – Herausforderung für die Logistik

- Paket und Palette – Der Spagat im Lager
- Kosten- und Effizienztreiber – Effiziente Lösungen im Warehouse
- Gelungene Konzepte und Beispiele – Die Zukunft im Blick

Peter Bimmermann, Business Development Manager, **Vanderlande Industries GmbH**

Speakers' Corner

MULTICHANNEL MARKETING

11.00 – 11.30

Customer-Journey statt Kanal-Chaos!

- Wie lassen sich die verschiedenen Marketingkanäle effektiv miteinander verknüpfen?
- Wie lässt sich die Online-Journey datenschutzkonform mit der Offline-Journey verbinden?
- Welcher Nutzen lässt sich durch ein integriertes Customer-Journey-Management erzielen?

Marco Kersch, Mitglied der Geschäftsleitung, **AZ Direct GmbH**

11.30 – 12.30

Pause & Besuch der Retail World 2014

12.30 – 13.00

Und es geht doch – Praxisbeispiele, wie man mit Facebook seinen Umsatz steigert

- Wie Sie den sozialen Kontext im Webshop zur Umsatzsteigerung optimal nutzen
- Wie Sie durch Facebook die Reichweite für Ihren Webshop signifikant erhöhen
- Smart Social Data – Wie Sie unkompliziert ein eigenes Social CRM aufbauen

Benjamin Schroeter, CEO & Co-Founder, **FACELIFT brand building technologies GmbH**

13.00 – 13.30

MultiChannel-Marketing mit iBeacons

- Status quo der Beacon-Technologie und Aussicht
- Anwendungsmöglichkeiten im Retargeting
- Erfahrungen von shopnow

Oliver Diekmann, Gründer und Geschäftsführer, **ShopNow GmbH**

13.30 – 14.00

The Magic of Search in Retail

- Wie können wir Kunden ein einfaches und innovatives Einkaufserlebnis bieten?
- Wie verknüpfen wir On- und Offline-Kanäle mithilfe von Technologie und Daten?
- Wie führen wir Online-Besucher in die stationären Filialen?

Markus Kehrer, Vertriebsleiter, **Omikron Data Quality GmbH**

14.00 – 19.30

Besuch der Retail World 2014

Speakers' Corner

WIN-WIN FÜR HANDEL & HERSTELLER

09.30 – 10.00

Flexibles Konditionsmanagement bei OTTO Office mit SAP Solution Extensions by Vistex

- Wie Lieferantenvereinbarungen effizient erfasst, flexibel simuliert und exakt abgerechnet werden
- Wie „SAP Incentive Administration by Vistex“ in die SAP Systemlandschaft eingebettet ist
- Die Vorgehensweise im Projekt bei OTTO Office, die Herausforderungen und erzielten Ergebnisse

Volker Beckefeld, Geschäftsführender Gesellschafter, **bandworks GmbH**Ulli Sachse, Geschäftsbereichsleiter IT & Organisation, **OTTO Office GmbH & Co. KG**

10.00 – 10.30

Schneller, besser, kostenbewusster – Wie 3D bestehende Prozesse revolutioniert

- Einmalige Einkaufserlebnisse in 3D erschaffen, die den Umsatz und die Marge erhöhen
- Erweiterung der Zusammenarbeit von Herstellern und Händlern
- Verbesserung der In-Store Compliance, Umsetzung und Experience durch erweiterte Planung

Andreas Barth, Geschäftsführer, **Dassault Systèmes Deutschland GmbH**

10.30 – 11.00

Sie haben Interesse, mit einem spannenden Thema am Messeprogramm teilzunehmen?

Für eine inhaltliche Mitwirkung kontaktieren Sie bitte:

Marylka Abraham, Senior Sales Managerin, Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbHTel.: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 75, E-Mail: abraham@managementforum.com

11.00 – 11.45

Pause & Besuch der Retail World 2014

11.45 – 13.15

Besuchen Sie die parallelen Praxisforen des Deutschen Handelskongresses 2014Detaillierte Programminformationen zu den Praxisforen unter:
www.handelskongress.de/PDF/DHK-2014.pdf

Brasserie / PF 1

CUSTOMER INSIGHTS

Von „Big Data“ zu „Smart Data“ – Konkreter Nutzen aus der DatenflutRalf Ackermann, Organisationsleitung, **NEV Systemzentrale/Nordmann Unternehmensgruppe**
Benjamin Ferreau, Head of Sales, **comosoft GmbH****Kundensegmentierung als Erfolgsmodell – Wohin geht die Reise?**Marc Neurath, Head of CRM, **GALERIA Kaufhof GmbH**Inga Wolf, Senior Manager Analytics, **emnos GmbH****Curated Shopping – Gemeinsam mit dem Kunden wachsen**Mathias Fiedler, CTO & Co-Gründer, **MODOMOTO Curated Shopping GmbH**Andreas Fischer, Geschäftsführer & Co-Gründer, **MODOMOTO Curated Shopping GmbH**

Salon Paris / PF 2

HANDEL & SEINE PARTNER

Wertschöpfungspartner Handel & Industrie – Eine Perspektive für den Non-Food Bereich von ViledaUwe Scheuermann, Geschäftsführer, **Vileda GmbH****Supplier Engagement – Fallstudie zum Beziehungsmanagement von Mars**Marco Nink, Senior Practice Consultant, **Gallup GmbH**Damian Welch, Global Engagement Director, **Mars Inc.****Field Marketing im Retail-Vertrieb – Der iglo-case**Markus Mischko, Geschäftsführer Sales, **iglo GmbH**Rigo Müller, Inhaber & Geschäftsführer, **C-house Marketing GmbH**

Salon Riga / PF 3

HANDELSMARKETING**Erfolgreicher Kundendialog in einer Omnichannel-Einkaufswelt**

Peter Pittgens, Geschäftsbereichsleiter Produktmanagement Dialogmarketing, **Deutsche Post AG**

Von den Alpen ins Social Web – Die Marke Milka als Life Brand im digitalen Zeitalter

Merle Meier-Holsten, Managerin Marketing Milka, **Mondelez Deutschland**
 Thorsten Rodehüser, Vertriebsgeschäftsführer Süßware, **Mondelez Deutschland**

Crosschannel-Marketing – Medien- und Kampagnensteuerung in einer multimedialen Welt

Michael Rumerstorfer, Vorsitzender der Geschäftsführung, **Planet Sports GmbH**

Salon Moskau / PF 4

HANDELSLOGISTIK**Nachhaltige Stadtlogistik durch KEP-Dienste – Möglichkeiten und notwendige Rahmenbedingungen**

Prof. Dr. Ralf Bogdanski, Nachhaltige Unternehmensführung und Logistik,
Technische Hochschule Nürnberg

Interconnected retail – Transforming the retail supply chain to meet the demands of omnichannel retailing

Dr. Clemens Bachmann, Retail Lead Central Europe, **Tata Consultancy Services**
 Rachel Callan, Business Lead Pioneer Programme, **John Lewis plc**
 Gill Hide, Head of Retail Europe, **Tata Consultancy Services**

Supply Chain Excellence – Wie funktioniert effizientes Lieferkettenmanagement?

Referent in Abstimmung

Salon Wien / PF 5

GLOBAL EXPANSION**Erfolgreiche globale Expansion – Leitfaden in Kooperation mit dem HDE Unternehmer berichten**

Till Guthmann, Director Strategy & Operations, **Deloitte**

Visual Merchandising – 2014 and beyond

André Kälin, Leiter Retail, **Perspectix AG**
 Christoph Kutmon, Projektleiter, **D. SWAROVSKI KG**

Walmart's neuer Schlüssel zum Erfolg in Asien – YIHAODIAN

Dr. Dirk Seifert, Leiter internationale Forschungsgruppe Retail, E-Commerce & M-Commerce,
FUDAN University Shanghai

Salon Dublin / PF 6

DIGITAL RETAIL**Weichenstellung für die Digitalisierung im Handel – Herausforderungen für das gesamte Unternehmen**

Sebastian Paas, Partner, Consulting, **KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

Next generation market place – A responsive business model to meet customer needs

Emre Ekmekçi, President Business Development, **Hepsiburada**
 Negin Yeganegy, Client Principal, **ThoughtWorks**

iBeacons – Proximity Marketing und Indoor Navigation im Handel**Erste Erfahrungen und Ergebnisse im Einsatz bei Leffers**

Hartmut Lösch, Vertriebsdirektor, **Favendo GmbH**
 Peter von Elm, Geschäftsführer, **Leffers & Co. GmbH & Co. KG**

13.15 – 15.00**Besuch der Retail World 2014**



arvato
 BERTELSMANN

AZ Direct GmbH, ein Tochterunternehmen der arvato AG, bietet alles für erfolgreiches Online- und Offline-Dialogmarketing: Integriertes, data-driven Multi-Channel-Marketing, qualifizierte Daten & Adressen, größte crossmediale Reichweite Deutschlands, Onsite-Targeting, Customer-Journey-Management uvm. Basis dafür ist das einzigartige Audience Targeting System AZ DIAS. Datenschutzkonformität garantiert das patentierte Data SecureTM-Verfahren. www.az-direct.com



Dassault Systèmes, „The 3DEXPERIENCE Company“, ermöglicht durch virtuelle Welten, nachhaltige Innovationen zu schaffen. Seine Lösungen verändern die Art und Weise, Produkte zu entwickeln, zu produzieren und zu warten. Die auf der 3DEXPERIENCE Plattform basierenden Lösungen für 12 Branchen, darunter Gebrauchsgüter und Handel, bringen Mehrwert für über 190.000 Kunden weltweit. www.3ds.com/de



Mit 100 Mitarbeitern und 800 Kunden ist **FACELIFT** einer der führenden Anbieter für Social Marketing Technologien in Europa. Mit der FACELIFT Social Marketing Cloud bietet FACELIFT eine mehrfach zertifizierte Software-Lösung mit allen Komponenten für professionelles Social Marketing auf Enterprise-Level – perfektioniert für den wichtigsten Kanal Facebook. Als Ergänzung zum Technologie-Angebot bietet FACELIFT mit FACELIFT Media die Realisierung von Facebook Kampagnen für Unternehmen und Media-Agenturen. <https://facelift-bbt.com/>



Europe's leading conversion engine

FACT-Finder ist Europas führende Conversion-Engine für Produktsuche, Navigation und Merchandising im eCommerce. Die fehlertolerante Software arbeitet sprachenunabhängig und kommt in mehr als 1.300 Online-Shops zum Einsatz. Durch integrierte Datenqualitätsfunktionen und umfassende Customizing-Services schafft FACT-Finder beste technische Voraussetzungen zur Realisierung anspruchsvoller Omnichannel-Strategien. www.fact-finder.de



ShopNow GmbH ist ein App basiertes Kundenbindungsprogramm. Der Kunde sammelt Punkte beim Besuch eines teilnehmenden Partnershops, Scan von Produkten und beim Kauf, die er in schnell erreichbare attraktive Prämien eintauschen kann. Als Handelspartner und Markenhersteller kann man gezielt seine Marketingkampagnen über shopnow abstimmen und „in-time“ mit dem Kunden kommunizieren. www.shopnow.de



Tyco optimiert Filialprozesse und bereitet Einzelhändler auf die Zukunft des Omnichannels vor. Mit den Lösungsbereichen Traffic Intelligence, Inventory Intelligence und Loss Prevention kann Tyco die Profitabilität jeder Filiale optimieren. Tyco Retail Solutions, Store Performance- & Security-Lösungen für Einzelhändler, werden von über 80% der 200 weltweit größten Handelsunternehmen eingesetzt. www.tyco.de



Vanderlande implementiert und wartet Materialfluss-Systeme aller Größen u.a. für den Online-Versandhandel, die Lebensmittelindustrie, für Paketdienstleister oder Flughäfen und ermöglicht somit weltweit eine effiziente Verarbeitung und Distribution unterschiedlichster Produkte. Die enge Partnerschaft mit unseren Kunden erstreckt sich von der Analyse der Geschäftsprozesse bis zum Support über die gesamte Lebensdauer des Systems. www.vanderlande.de



Virtualstock liefert dem Handel Cloud-basierte Softwarelösungen mit End-to-End-Kontrolle über die Lagerlogistik sowie sämtliche Liefer- und Bestellprozesse. Das plattformunabhängige System The EdgeTM garantiert dabei den systemübergreifenden Datenaustausch, sodass der Handel Sortimentserweiterungen, Serviceinnovationen (Click & Collect), Multi-Kanal- und Infinite Aisle-Strategien mit beliebig vielen Drop Ship-Partnern umsetzen kann. Gegenwärtig setzen u.a. Office Depot, Wonderbra, Playtex, Maplin, Ricoh und Tesco auf Virtualstock. www.virtualstock.de



Vistex ist ein führender Anbieter von Lösungen für SAP ERP und verringert die Komplexibilität Ihrer Geschäftsprozesse rund um Vertragsverhandlungen, Margenanalyse, Preisgestaltung und leistungsorientierte Bonusprogramme. Mit der Go-To-Market Suite von Vistex für die komplette Wertschöpfungskette haben Sie immer die richtige Lösung parat! www.vistex.com

Diese Unternehmen können Sie an ihrem Messestand auf der Retail World besuchen (Stand September)



Diese Ausstellungsbereiche finden Sie auf der Retail World

- Strategieberatung & Marktforschung
- Expansions- & Filialmanagement
- Multichannel-Lösungen
- Mobile, Online & Social Media
- Marketing, Medien & Kommunikation
- CRM & Kundenbindung
- Storedesign & Beleuchtung
- IT- & Payment-Lösungen
- Logistkdienstleistungen
- Aus- & Weiterbildung
- uvm.



19. und 20. November 2014
Maritim Hotel Berlin

KONGRESSMESSE

Retail World 14

**Gratisticket
im Wert von € 25,-**

Aktionscode: **M-RTW14HDE**

Einzulösen unter: www.handelskongress.de/messticket



Öffnungszeiten

19. November 2014: 9.00 – 19.30

20. November 2014: 9.00 – 15.00

Veranstaltungsort

Maritim Hotel Berlin
Stauffenbergstraße 26
10785 Berlin

Anreise

DB BAHN

Mit der Bahn **ab 99,- €** zum Deutschen
Handelskongress. Nähere Informationen
unter www.handelskongress.de



Preis

2-Tagesticket: € 25,- zzgl. MwSt. p.P.
Registrieren Sie sich jetzt unter:
www.handelskongress.de/messticket

Kontakt

Management Forum
der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH
Eschersheimer Landstraße 50
60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 70
Fax: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 99
E-Mail: info@managementforum.com
www.handelskongress.de

Eine gemeinsame Veranstaltung von



Der Handel
Alles fürs Leben

managementforum
Verlagsgruppe Handelsblatt

Partner der Retail Word



www.handelskongress.de