

Dachmarkenforum 2018

Spielfeld Digital Hub | Skalitzer Str. 85/86 | Eingang D | 10997 Berlin

Dienstag 09. Oktober 2018 | 18.00 h
Abendveranstaltung

"THE RETAIL APOCALYPSE"

Christoph Borschein
CEO | Co-Founder | Torben, Lucie und die gelbe Gefahr GmbH | Berlin

Mittwoch 10. Oktober 2018 | 09.00 h
Tagesveranstaltung

Handel [4.0]... "KANAL EGAL"



"THE RETAIL APOCALYPSE"

das Thema unserer Abendveranstaltung am 09.10.2018

Immer wieder sind wir begeistert von Menschen, die mit einer scheinbar unsichtbaren Kraft ausgestattet sind. Sie verfolgen unermüdlich ihre Ideen, Projekte und Aufgaben und führen sie auch zum erwünschten Erfolg.

Wir freuen uns sehr, dass wir hierzu

Christoph Bornschein

CEO | Co-Founder | Torben, Lucie und die gelbe Gefahr GmbH | Berlin

gewinnen konnten.

Sind Sie dabei ? Wir freuen uns.

Ihre Gastgeber

Josef Roosen & Tobias Viehoff

"KANAL EGAL"

das Thema unserer Tagesveranstaltung am 10.10.2018

Die technologische Revolution hebt viele unserer Lebenswelten aus den Angeln...

Sie gestaltet Prozesse und Anwendungen komplett neu.

Das Leben und das Einkaufen kann mit ihr aber auch leichter, schöner, faszinierender, persönlicher und besser werden und das nicht nur aus Sicht des Kunden.

Diese neuen Anwendungen und Dienstleistungen erfordern ein gänzlich neues Denken aus dem Retail.

Wer wann, wo und wie kauft ist dabei egal! KANAL EGAL!!

Wir werfen einen Blick auf die Digitalisierung im Handel, mit dem Focus auf die Synergien der einzelnen Kanäle.

Die Gestalter, die Visionäre dieser Prozesse haben wir eingeladen, uns mit auf die Reise zu nehmen:

....vom Wissen zur Begehrlichkeit!

Abendveranstaltung

Dienstag 09. Oktober 2018

Spielfeld Digital Hub | Skalitzer Str. 85/86 | Eingang D | 10997 Berlin

18.00 Get-together | Finger Food & Drinks

19.00 **"The Retail Apocalypse"**



Christoph Bornschein

CEO | Co-Founder |

Torben, Lucie und die gelbe Gefahr GmbH | Berlin

Christoph Bornschein ist Gesicht und Geschäftsführer von "Torben, Lucie und die gelbe Gefahr" [TLGG]. Die Berliner Agentur berät Unternehmen wie Eon oder Lufthansa bei der digitalen Transformation.

Moderation Tobias Viehoff

20.30 Networking...Flying Buffet & Drinks
Open End

Handel [4.0] ...“KANAL egal”

Mittwoch 10. Oktober 2018 | 9.00 h | Spielfeld Digital Hub | Skalitzer Str. 85/86 | Eingang D | 10997 Berlin

- 9.00 Beginn – get-Together
- 09.30 – 09.40 Begrüßung | Moderation *Tobias Viehoff & Co-Gastgeber Richard Federowski | Partner | Roland Berger*
- 09.40 - 10.20 **"The Future of Retail"** Understanding and applying the new paradigm
Dr. Marc Schumacher | Managing Partner | LIGANOVA GmbH | Stuttgart
- 10.20 - 11.00 **"By the Industry, For the Industry"**
How two of Europe's largest fashion players...Zalando and Bestseller ...are seeking to transform the world of fashion wholesale"
Genevieve Kunst | CEO | fashionTrade | Amsterdam
[Vortrag in English, keine Übersetzung]
- 11.00 - 11.30 **Coffee Break**
- 11.30 - 12.00 **"Neue Trends und Retail Space Management"**
Christoph Gräber | Sales Director DACH | Aptos Germany GmbH | Chemnitz
- 12.00 - 15.00 **Workshops & Lunch Break | Garage Spielfeld**
- "It's a Match, isn't it?"** Wie künstliche Intelligenz und Omnichannel sich ergänzen und die Customer Journey beflügeln! *Benjamin Ferreau | CEO | Akanoo GmbH | Hamburg*
"Kanal egal - Vom verlorenen Verkauf zum loyalen Kunden" *Anselm Adelman | Head of POS Product | Adyen N.V. - German Branch | Berlin*
"Kanal egal – Die Fernbedienug des Lebens – der Omnichannel-Fitnesscheck" *Lars Feldscher | Managing Director | Astound DACH | Osnabrück*
"Data Driven Business - Ansätze zur datenbasierten Optimierung eines Geschäftsmodells im Retail," *Markus Wailersbacher | Geschäftsführer | defacto realation | Erlangen*
- 15.00 – 15.40 **"No trust without touch - die berührenden Werte des stationären Handels bei L&T."**
Mark Rauschen | Geschäftsführender Gesellschafter | L&T | Osnabrück
- 15.40 - 16.10 **Coffee Break**
- 16.10 – 16.50 **"Odernichtoderdoch: Wie aus einem persönlichen Blog eine (persönliche) Retail-Brand wird"**
Niklas Heinen | CEO | 100TAUSENDLUX Group | Münster
- 16.50 – 17.30 **"How to create and grow a brand without being a digital player"**
David Thunmarker | CEO | Oscar Jacobson AB , Former of Tiger of Sweden | ABI | Stockholm
[Vortrag in English, keine Übersetzung]
- 17.30 Ende der Veranstaltung

Änderung der Vortragenden und I oder des Programms vorbehalten.

REDNER, Mittwoch 10.10.2018



Dr. Marc Schumacher
Managing Partner
LIGANOVA GmbH
Stuttgart



David Thunmarker
CEO
Oscar Jacobson AB
Former of Tiger of Sweden AB
Stockholm



Mark Rauschen
Geschäftsf. Gesellschafter
L&T
Osnabrück



Dr. Richard Federowski
Partner | CGR |
Fashion-Luxury-Lifestyle
Roland Berger
München



Christoph Gräber
Sales Director DACH
Aptos Germany GmbH
Chemnitz



Genevieve Kunst
CEO
fashionTrade
Amsterdam



Niklas Heinen
CEO
100TAUSENDLUX Group
Münster



Tobias Viehoff
Moderator & Gastgeber
Dachmarkenforum
Düsseldorf

Workshops 10.10.2018



Benjamin Ferreau
CEO
Akanoo GmbH
Hamburg



Anselm Adelmann
Head of POS Product
Adyen N.V. - German Branch
Berlin



Lars Feldscher
Managing Director
Astound Commerce DACH
Osnabrück



Markus Wailersbacher
Managing Director
defacto relations GmbH
Erlangen

Workshops von...



adyen

Anselm Adelman | Head of POS Product | Adyen N.V. - German Branch | Berlin

"Kanal egal - Vom verlorenen Verkauf zum loyalen Kunden"

Wie Payment-Technologie Retailer unterstützt, Einkaufshürden zu beseitigen, Conversion zu steigern und Kunden an ihre Marke zu binden.

Von langen Warteschlangen an der Kasse über ausverkaufte Artikel bis hin zu hohen Lieferkosten - es gibt viele frustrierende Stolpersteine in der Shopper Experience. Erfolgreiche Retailer nutzen bereits verschiedene Technologien wie Click & Collect, Endless Aisle, Self-Checkout Systeme, um diese Schwachstellen zu beheben und ihren Kunden die Experience zu liefern, die die Erwartungen (über)treffen. Anhand von Daten aus unserem 2018 durchgeführten Retail-Report beleuchten wir jene Grenzen, die heute im Retail bestehen, und erklären anhand von Praxisbeispielen und umsetzbaren Tipps, wie Omnichannel-Payment Händler dabei unterstützt, ihre Kunden stärker an ihre Marke zu binden und die Verkäufe zu steigern.



akanoo
— CUSTOMER JOURNEY OPTIMIZER —

Benjamin Ferreau | CEO | Akanoo GmbH | Hamburg

"It's a Match, isn't it?" - *Wie künstliche Intelligenz und Omnichannel sich ergänzen und die Customer Journey beflügeln!*

Die Konsumenten werden immer anspruchsvoller entlang ihrer persönlichen Customer Journey und fordern den Handel enorm heraus. Der Handel wiederum hofft auf die Erlösung im "Online", vergisst jedoch dabei die Bedürfnisse der Konsumenten oder ist der Meinung, dass ein Gutschein sie ruhig stellt: failed! Das macht die stationäre Filiale von jeher besser und Online muss anfangen, auch von Offline zu lernen.

#ItsAmatch beschreibt den Lösungsansatz wie Künstliche Intelligenz gepaart mit Omnichannel im Sinne des EverywhereCommerce Online eine echte Bereicherung ist.

Workshops von...



Lars Feldscher | Managing Director | Astound Commerce DACH | Osnabrück

Kanal egal – Die Fernbedienung des Lebens – der Omnichannel-Fitnesscheck

Auf Instagram gesehen, auf Facebook geliked, im Onlineshop auf die Wunschliste gesetzt, per push-Nachricht aufgeschnappt oder im Laden aufgestöbert - auf dem Weg zum Kaufabschluss zappelt der Konsument mit seiner mobilen Fernbedienung ununterbrochen zwischen den verschiedenen Kanälen hin und her. Dabei will der Kunde mehr und mehr seine Route selbstbestimmen. In dieser neuen On-Demand Welt von Uber und Amazon erwartet der Kunde einen perfekten Service und eine blitzschnelle Lieferung, zu jeder Uhrzeit und an jeden Ort. Die gute Nachricht ist: Kunden geben mehr Geld denn je aus - wenn man den perfekten Service über alle Kanäle bieten kann. Nicht umsonst sind Apple und Amazon die ersten Billionen Dollar Firmen! Die schlechte Nachricht für Sie ist: die Tech-Giganten wie Amazon und Alibaba setzen neue Omnichannel-Standards - und Sie müssen mitziehen, wenn Sie mithalten wollen.

Heute sind die perfekte Verknüpfung von Online & Offline, digitalisierte Stores sowie Same-Day Delivery noch etwas Besonderes, bald schon wird es Standard sein, ohne den man am Markt nicht überleben kann. Hier wollen wir gemeinsam mit Ihnen in unserem Workshop ansetzen und mit Ihnen den Omnichannel-Fitnesscheck durchlaufen: Wie gut sind Sie bereits in der digitalen Erwartungshaltung des Kunden angepasst, um eine gleichzeitige Win-Win Situation - steigende Kundenzufriedenheit gleich steigende Verkaufserlöse zu generieren? All diese Fragen werden wir mit Ihnen in unserem Workshop Kanal egal- die Fernbedienung des Lebens angehen.



Markus Wailersbacher | Managing Director | defacto realtions GmbH | Erlangen

"Data Driven Business - Ansätze zur datenbasierten Optimierung eines Geschäftsmodells im Retail"

Die in einem Unternehmen vorhandenen Daten bieten heute umfangreiche Möglichkeiten zur Optimierung des Erfolgs. Einerseits zum Kunden hin – in der Customer Experience, andererseits aber auch nach innen – im Feld der Organizational Intelligence. Entwickeln Sie in diesem „Hands-on“ Workshop gemeinsam mit Experten mögliche Ansätze, erfahren Sie mehr über Potentiale und Vorgehensweisen und tauschen Sie sich mit anderen Entscheidern zu diesen Fragestellungen aus.

KONTAKT

Josef Roosen
Münsterstr. 330
40470 Düsseldorf
Mobil +49 (0) 172. 96 765 63

J.Roosen@Dachmarkenforum.com

ANTWORT I ANMELDUNG

Die Teilnahmegebühr für die Abend-/ Tagesveranstaltung beträgt 499.- Euro zzgl. MwSt. Jede weitere Person aus dem gleichen Unternehmen 449.- Euro zzgl. MwSt.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per Email.

P.Felten@Dachmarkenforum.com

Supported by |

adyen

akanoo
— CUSTOMER JOURNEY OPTIMIZER —

 **astound**
COMMERCE

Betty Barclay **DEFACTO** 

ELPRO
LICHT | TECHNIK | INNOVATION

geometry


PANORAMA
BERLIN

JOOP!

SPIELFELD


25h
twenty five hours hotels
come as you are