

## MAIN STAGE

9.05 bis 9.10 Uhr	<b>Eröffnung</b> <i>INTERNET WORLD BUSINESS</i> <i>Michael Atug, CEO &amp; Betreiber der Facebook-Gruppe ‚Multichannel Rockstars‘, MAW Werkzeuge</i>
9.10 bis 9.25 Uhr	<b>So marktplatzkompetent sind Deutschlands Händler</b> <i>Oliver Lucas, Mitgründer &amp; Geschäftsführer, ecom consulting</i>
9.25 bis 9.55 Uhr	<b>Deutschlands Marktplatz-Landschaft: Kleinvieh macht auch Mist</b> <i>Ingrid Lommer, Redakteurin Ressort E-Commerce, INTERNET WORLD BUSINESS</i>
9.55 bis 10.10 Uhr	<b>Interview: Jurassic eBay - erwacht der Dinosaurier?</b> <i>Oliver Klinck, Chief Commercial Officer, eBay Germany</i> <i>Ingrid Lommer, Redakteurin Ressort E-Commerce, INTERNET WORLD BUSINESS</i>
10.10 bis 10.30 Uhr	<b>Zahlen &amp; Fakten: Ist Amazon der einzig wachsende Marktplatz?</b> <i>Jonny Hofberger, Head of Sales, plentysystems</i>
10.30 bis 10.50 Uhr	<b>Theorie &amp; Praxis: Ohne Automatisierung kein Gewinn. Warum ein ERP für Multichannel-Händler unverzichtbar ist</b> <i>York Fischer, Gründer &amp; Geschäftsführer, Geschenke.de</i>
10.50 bis 11.15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
11.15 bis 11.35 Uhr	<b>Brandbuilding mit Marketingautomatationen skalieren</b> <i>Bernhard Rauscher, Inhaber, Brandonaut</i>
11.35 bis 12.05 Uhr	<b>Let me influence you</b> <i>André Podeyn, Customer Engagement Manager, ePages</i>
12.05 bis 12.35 Uhr	<b>Round Table: Die Sorgen und Nöte der Marktplatz-Händler</b> <i>Corana Mengeler, Geschäftsführerin, Ersatzteil-Land Mengeler e.K. &amp; DREHFLEX@</i> <i>Tobias Stephan, Inhaber, eXODA</i> <i>Michael Atug, CEO &amp; Betreiber der Facebook-Gruppe ‚Multichannel Rockstars‘, MAW Werkzeuge</i>
12.35 bis 13.30 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13.30 bis 13.50 Uhr	<b>David gegen Goliath: Wie ein Online-Händler der tödlichen Umarmung von Amazon entkommt</b> <i>Michael Atug, CEO &amp; Betreiber der Facebook-Gruppe ‚Multichannel Rockstars‘, MAW Werkzeuge</i>
13.50 bis 14.05 Uhr	<b>E-Commerce der Zukunft: Nur verkaufen reicht nicht mehr</b> <i>Tim Buchholz, Principal Platform Business, Otto</i>
14.05 bis 14.25 Uhr	<b>Rechtssicher auf Marktplätzen handeln – Listings beherrschen, Listings freihalten</b> <i>Dr. Thomas Engels, Rechtsanwalt &amp; Fachanwalt für IT-Recht, LEXEA Rechtsanwälte</i>
14.25 bis 14.45 Uhr	<b>Zwischen Multibrand- und Spezialisierungsstrategie – Wie Spreadshirt sich gegen Amazon aufstellt</b> <i>Robert Schulz, Director Fulfillment Business, Spreadshirt</i>
14.45 bis 15.00 Uhr	<b>Interview: „Hier check ich alles“: Das Vergleichsportale als Marktplatz</b> <i>Dr. Andreas Waschto, Geschäftsführer, CHECK24 Vergleichsportale Fashion</i>
15.00 bis 15.30 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
15.30 bis 16.00 Uhr	<b>Erfolg auf Nischenmarktplätzen: ManoMano</b> <i>Nils Kernchen, Head of Business Development Germany, ManoMano</i>
16.00 bis 16.15 Uhr	<b>Interview: Quo vadis Rakuten</b> <i>Stefan Winter, Director Sales, Rakuten Deutschland</i>
16.15 bis 16.45 Uhr	<b>Warum ein Marktplatz-Geschäft den Webshop nicht obsolet macht</b> <i>Christian Pietsch, Gründer &amp; Geschäftsführer, Gusti Leder</i>
16.45 bis 17.15 Uhr	<b>Soll ich oder soll ich nicht: Marktplatzstrategien von Markenherstellern</b> <i>Helena Reich, Gründerin &amp; Geschäftsführerin, Helena Reich Relations / SO COSI</i> <i>Fabian Koßmehl, Director of E-Commerce, Mustang Jeans</i> <i>Ralph Hübner, Sector Principal &amp; Partner, ecom consulting</i> <i>Holger Holzapfel, Head of Digital, NEFF (BSH Hausgeräte)</i>
17.15 bis 17.35 Uhr	<b>Internationalisierung: Europäische Marktplätze im Überblick</b> <i>Ingrid Lommer, Redakteurin Ressort E-Commerce, INTERNET WORLD BUSINESS</i>
17.35 bis 18.00 Uhr	<b>Gefahr Wachstumsfalle: Praxiserprobte Strategie für mehr Umsatz und Gewinn</b> <i>Klaus Forsthofer, Gründer &amp; Geschäftsführer, ACE</i> <i>Peter Höschl, Geschäftsführer, shopanbieter.de</i>
18.00 Uhr	<b>Ende der Veranstaltung</b>

## SESSION STAGE

10.05 bis 10.10 Uhr	<b>Eröffnung</b>
10.10 bis 10.30 Uhr	<b>Markenschutz auf &gt; 350 Marktplätzen? LOL....</b> <i>Ralph Hübner, Sector Principal &amp; Partner, ecom consulting</i>
10.30 bis 10.50 Uhr	<b>Agiles Produktdaten-Management im Multi-Channel-Handel: Klassisches ERP-System VS Prozess- und Datenhub</b> <i>Boris Krstic, Mitgründer &amp; Chief Sales Marketing Officer, Actindo</i>
10.50 bis 11.15 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
11.20 bis 11.40 Uhr	<b>Multichannel beginnt im Lager: Darum brauchen Sie ein intelligentes Warehouse Management System</b> <i>Fabian Riegel, Sales Manager, Descartes Systems</i>
11.40 bis 12.00 Uhr	<b>Die Cross-Channel-Strategie mit real.de</b> <i>Doreen Schumm, Leiterin Marktplatz Vertrieb &amp; Key Account Management, real.de</i>
12.00 bis 12.20 Uhr	<b>Provinz goes worldwide! – Wie Du Deinen Cross-Border-Commerce erfolgreich gestaltest</b> <i>Micha Augstein, Gründer &amp; Geschäftsführer, PARCEL.ONE</i>
12.35 bis 13.30 Uhr	<b>Mittagspause</b>
13.30 bis 13.50 Uhr	<b>Online-Handel ohne Amazon</b> <i>Dirk Carolus, Geschäftsführer, Feste Feiern Online</i>
13.50 bis 14.10 Uhr	<b>Enabling the Future of Customization: So bieten Unternehmen, was Amazon nicht kann</b> <i>Christian Möhring, Geschäftsführer, madeone GmbH</i>
14.10 bis 14.30 Uhr	<b>Umsatzsteuer für Multichannel-Händler: Risiken erkennen und kontrollieren</b> <i>Dr. Roger Gothmann, Mitgründer und Geschäftsführer, Taxdoo</i>
14.30 bis 14.50 Uhr	<b>Erfolgreiche Multichannel-Differenzierung mit dem Produkt-Konfigurator für Marktplätze</b> <i>Torsten Blümel, Geschäftsführer, brickfox</i>
15.00 bis 15.30 Uhr	<b>Kaffeepause</b>
15.30 bis 15.50 Uhr	<b>S.M.A.R.T. Customer Experiences – Mit Data-Insights zum Topseller</b> <i>Tobias Schleppehorst, Senior eCommerce Consultant, best it</i>
15.50 bis 16.10 Uhr	<b>Data Driven E-Commerce</b> <i>Tobias Schlögel, Partner Manager, Patagona</i>
16.10 Uhr	<b>Ende</b>