ecommerce conference

B2B-SPECIAL

HAMBURG
16.11.2015

WO?

EMPIRE RIVERSIDE HOTEL
Bernhard-Nocht-Str. 97
20359 Hamburg

Tagesprogramm 16.11.2015

Download der Vorträge:

Von Referenten freigegebene Vorträge stehen nach der Konferenz auf unserer Website im Downloadcenter für Sie bereit. Den Code zum Download erhalten Sie direkt ca. 2 Tage nach der Konferenz.

ecommerce-conference.de

Sponsoren:

atlantismedia · ClipVilla Video-Commerce · COMARCH · commercetools · dmc digital media center · elaboratum · elaspix Produktkonfiguratoren · es:shop E-Business von ElectronicSales · iAdvize · INTELLISHOP · ISAMEDIA · metoda · nosto · Online Solutions Group · peerius · R.O.EYE Focused on Results · ups · VOTUM

Veranstalter:

INTERNET WORLD Business

Neue Mediengesellschaft Ulm mbH | Kongresse & Messen

Tagesprogramm

ecommerce conference

B2B-SPECIAL

Hamburg, 16. November 2015

Empire Riverside Hotel, Bernhard-Nocht-Straße 97, 20359 Hamburg

9.00	**Trends**
	Begrüßung & Einführung durch die Moderatorin Daniela Zimmer, Ressortleitung E-Commerce, INTERNET WORLD Business
	Aktuelle Trends und Herausforderungen für B2B-Shops Marcus Diekmann, Geschäftsführer, SHOPMACHER eCommerce GmbH & Co. KG
	Operative Exzellenz im B2B Online-Shop Stan Carstensen, Bereichsleiter Large E-Shops, novomind AG
	10.30 - 11.15 Kaffeepause und Zeit für Gespräche
11.15	**Technik**
	Synchronisation mit Bestellmöglichkeit von Angeboten zwischen SAP und einem Magento B2B-Shop Jan Depping, E-Business, F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG Denis Rathig, Leiter Entwicklung, atlantis media GmbH
	Wenn B2B-Hersteller zum Onlinehändler werden: Warum Services ein Schlüsselement einer gewinnbringenden E-Commerce-Strategie sind! Oliver Schwartz, Mitglied der Geschäftsleitung, IntelliShop AG Jörg Kmitt, Produktmanager, Intellishop AG
	B2B geht online: Studie zum Einkaufsverhalten von Industriegütern Christoph Paulus, Industrial Manufacturing Segment Manager, United Parcel Service Deutschland Inc. & Co. OHG Studie
	13.00 - 14.00 Mittagessen und Zeit für Gespräche
14.00	**Kundengewinnung**
	B2B-Commerce – Besonderheiten, Potentiale und Praxisbeispiele Rainer Schmelzle, Leitung Vertrieb, ElectronicSales GmbH
	No more Silos – Integration von E-Commerce in stationären und direkten Vertrieb Lennart A. Paul, Senior E-Commerce Consultant, VOTUM GmbH
	Killer-Frontend-Features B2B – Best Practice Impulse für Ihr B2B-Online-Business Tim Böker, Geschäftsführender Gesellschafter, KOMMERZ – digitale Marken- & Einkaufserlebnisse GmbH
	15.30 - 16.00 Kaffeepause und Zeit für Gespräche
16.00	**Trends**
	Lessons learned – building a totally new online B2B marketplace from scratch Gijs van den Broek, Chief Commercial Officer, WeMarket Praxis
	Die wichtigsten Punkte, die Sie bei der Internationalisierung Ihres B2B-Geschäfts beachten müssen Sabine Heukrodt-Bauer LL.M., Fachanwältin für IT-Recht, RESMEDIA – Kanzlei für IT-Recht Recht
17.00	Ende der Konferenz

Programmänderungen vorbehalten