



# 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](http://ecommerce-conference.de)

Sponsoren:

atlantismedia

ClipVila  
Video Commerce

COMARCH

commercetools

dmc  
digital media center

elaboratum

elaspix  
Produktkonfiguratoren

es:shop  
E-Shops von ElectronicData

iAdvize

INTELLISHOP

ISAMEDIA  
INTERNET SERVICE AGENCY

metoda

nosto

ONLINE SOLUTIONS GROUP  
Your Link to Success

peerius

ROEYE  
Focused on Results

ups

VOTUM  
E-COMMERCE • BRAND COMMUNICATION

Veranstalter:

INTERNET WORLD Business

Neue  
Mediengesellschaft  
Ulm mbH | Kongresse & Messen

# Tagesprogramm



**B2B-SPECIAL**

**Hamburg, 16. November 2015**

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

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

Programmänderungen vorbehalten

