

DISCOVER INTERIOR IDEAS



CONGRESS



THE INTERIOR
BUSINESS EVENT

6. IMM COLOGNE CONGRESS

Das "Wie" entscheidet über den Erfolg – Professioneller E-Commerce im Möbelhandel

17. JANUAR 2019 · KOELNMESSE CONGRESS-CENTRUM NORD

THEMEN-HIGHLIGHTS 2019

Vorträge in englischer
Sprache werden simultan
ins Deutsche übersetzt

Onlineshops und Marktplätze – so funktioniert eine erfolgreiche Kooperation

Kundenfokussierung und digitales Marketing – Ihr Kunde im Mittelpunkt

VR/AR, 3D und Sprachsteuerung – diese Technologien erwarten Möbelkunden in Zukunft

Lieferzeiten, Logistik und Individualisierung – Herausforderungen im Möbel E-Commerce und maßgeschneiderte Lösungsansätze

Payment-Mix im Onlineshop und internationale Expansion – so werden Sie zum E-Commerce Profi und gewinnen Vorsprung zur Konkurrenz

HÖREN SIE ZAHLREICHE BEST PRACTICE-VORTRÄGE HOCHKARÄTIGER SPEAKER:



Dr. Michael Heller
Bereichsvorstand
Categories
OTTO



Thorsten Hermes
Head of Strategy &
Digital Transformation
Google



Andreas Häntsch
Director Home &
Garden
eBay Deutschland



Johannes Hermann
Geschäftsführer
**Möbel Kempf GmbH
& Co. KG**



Marco Werner
Chief Digital Officer
Karstadt



Laura Treude
Teamlead
Online Payment
Douglas



Mark Stoever
CEO
2020



Björn Reißig
Country eCommerce
Manager
IKEA Germany

Hauptponsoren:

Sponsoren:

Kooperationspartner:

Medienpartner:



Veranstalter:

Konzeption/Organisation:



IMM-COLOGNE.DE/CONGRESS

9:00 Check-In und Begrüßungskaffee
9:30 Begrüßung und Eröffnung des imm cologne Congress 2019

9:45 **POS der Zukunft – Wie wir morgen Möbel einkaufen**

- Alles online oder was? Wie sich der Möbelmarkt verändert
- Storekonzepte der Zukunft – kleiner, vernetzter, flexibler
- Personal im digitalen Zeitalter – Hemmschuh oder Erfolgsfaktor



Dr. Kai Hudetz
Geschäftsführer
IFH Köln

I. Erfolgreicher Omnichannel – Präsenz auf allen Kanälen

10:00 **Digital und auf der Fläche: User Experience als Eintrittskarte für die Zukunft des Möbelhandels**

- Vergesst die Kanaldenke: User Experience Strategie als Schlüsselkompetenz für die Kreation von digitalen Einkaufserlebnissen
- Best Practice: Das Prinzip "Good – better – best". Think big – start small – learn fast!
- Fallstudie Möbel Kempf: Implementierung digitaler Geschäftsmodelle in einem klassischen Möbelhaus



Johannes Hermann
Geschäftsführer
Möbel Kempf GmbH & Co. KG



Tim Böker
Geschäftsführer
KOMMERZ

10:20 **Partner Online-Marktplatz: Da sein, wo die Kunden sind**

- Warum lohnt sich die Anbindung für den Möbelhandel
- Die Marktplatzpräsenz erfolgreich umsetzen – Wie gelingt Multichannel in der Praxis
- Wachstumschancen mit eBay nutzen



Andreas Häntsch
Director Home & Garden
eBay Deutschland

10:40 Snacks und Networking

11:10 Podiumsdiskussion: „**David gegen oder mit Goliath – wie kann die Kooperation zwischen dem eigenen Onlineshop und den Marktplätzen aussehen?**“

Teilnehmer der Podiumsdiskussion:



Dr. Michael Heller
Bereichsvorstand Categories
OTTO



Arne Stock
COO
moebel.de Einrichten & Wohnen AG



Marco Werner
Chief Digital Officer
Karstadt Warenhaus GmbH

II. Der Kunde im Mittelpunkt – vom reinen Slogan zur gelebten Umsetzung

11:40 **Digitalisierung im Traditionsunternehmen**

- Das Beste aus beiden Welten – lokal & digital
- Die wetscherMAX-Wohnstilanalyse – so entschlüsseln wir die innersten Wohnbedürfnisse unserer Kunden
- Unser Zaubertrank für die Kundenbindung – Leidenschaft für schönes Wohnen



Martin Wetscher
Geschäftsführer
Wetscher GmbH

12:00 Impuls: **Erfolgsfaktor Influencer - wie Unternehmen profitieren**

- 170QM - von 0 zur Marke in 2 Jahren
- All-you-can-get oder was machen authentische Influencer wirklich bis zum Post
- Win-Win-Win – Wie funktioniert eine Kooperation zwischen Marke und Influencer von der beide Seiten und Endverbraucher profitieren können



Anne Dirfard
Interior Blogger & Einrichtungsberatung
170qm

12:20 Keynote: **Customer-Experience aus Sicht des IKEA Online-Geschäftes**

- Was wir in den vergangenen Jahren lernen konnten
- Wie sich unser unternehmerischer Ansatz definieren lässt
- Welche Ideen sich daraus für uns ergeben



Björn Reißig
Country eCommerce Manager
IKEA Deutschland

12:40 Fragen und Diskussion unter Einbindung des Publikums

12:50 Gemeinsames Mittagessen und Networking

III. Durch Technik glänzen – was erwarten Möbelkunden in Zukunft?

- 13:50** **360° Fotografie: Der smarte Einstieg in die virtuelle Realität – Be one step ahead!**
- Welche Möglichkeiten und welches Potenzial bietet die Technologie?
 - Praxisbeispiele: Angewandte Projekte im Bereich Human Ressource und im Online Marketing!
 - Was sind die richtigen Anwendungen in der Möbelbranche?



Dennis Riggers
Business Development & Innovation Management
Vintage Möbel 24 GmbH

- 14:10** **Unser Designstore in 3D im Netz – so schließen wir die Lücke zwischen off- und online**
- Die Strategie dahinter – das Besondere an unserem fotografischen 3D Modell
 - Praxisbericht: so funktioniert die Umsetzung
 - Wer Angst hat, Neues zu versuchen, hat auf Dauer keine Chance – diese Technologien folgen in Zukunft



Gero Furchheim
Sprecher des Vorstands
CAIRO Aktiengesellschaft Einrichtungsversand

- 14:30** **Die Dynamik der Veränderungen in den Beziehungen zwischen Konsumenten, Handel und Herstellern der Küchenmöbelbranche**
- Welchen Einfluss demografische Entwicklungen auf Denkweise und Verhalten der Verbraucher haben
 - Technologische Schlüsselfaktoren, die es Herstellern und dem Einzelhandel ermöglichen, die Bedürfnisse der Verbraucher zu erfüllen
 - Datenarchitektur sowie weitere Voraussetzungen und Vorüberlegungen zu einer End-to-End-Lösung über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg



Mark Stoever
CEO
2020

14:50 Fragen und Diskussion unter Einbindung des Publikums

15:00 Snacks und Networking

IV. Next Level im Möbel E-Commerce – Spezialthemen für Profis!

15:30 Round Tables: **Diskutieren Sie in der interaktiven Session mit einem Experten Ihrer Wahl**

Round Table 1: **Ziele und Learnings aus der internationalen Expansion – darauf müssen Sie achten!**



Matthias Schu
Autor und Keynote Speaker
Dr. Matthias Schu |retail | ecommerce | internationalization strategy

Round Table 2: **Aufbau und Einführung eines Online Payment Bereichs – Chancen, Risiken und Stolperfallen**



Laura Treude
Teamlead Online Payment
Douglas

Round Table 3: **Wie man mit Nudging Nutzer zu zufriedenen Kunden macht**



Thomas Gruhle
Geschäftsführer
LEAP Digital Marketing

Round Table 4: **Kartellrecht in der Möbelbranche – das sollten Sie wissen!**



Dr. Sebastian Hack, LL.M. (King's College London)
Rechtsanwalt / Counsel
osborneclarke.com

V. Herausforderungen im Möbel E-Commerce und Lösungsansätze

16:00 **Das Unmögliche wird möglich – schnelle Lieferzeiten von individualisierten Möbeln**

- Kundenzufriedenheit durch individuell konfigurierbare Möbel
- Schnelle Lieferzeiten und Personalisierung – das Unmögliche möglich machen
- Vorstellung des intelligenten Supply-Chain-Prozesses



Kachun To
Geschäftsführer
mycs

16:20 **MADE.COM - der Werdegang einer internationalen Designbrand**

- Neue Konzepte und frischer Wind von außerhalb – Learnings von internationalen Playern
- Internationale Flächenkonzepte – das erwarten Kunden von unserem Store
- Digitalisierung von Prozessen – wie funktioniert das im Ausland?



Guido Syré
Managing Director DACH
MADE.COM

16:40 Keynote: **Customer Centricity in the Age of Assistance**

- Innovation bei Google
- Konsumentenverhalten von heute
- News zum Google Assistant



Thorsten Hermes
Head of Strategy & Digital Transformation
Retail Markets
Google Germany GmbH

17:00 Zusammenfassung und Ende des imm cologne Congress 2019 und anschließendes **Get-together**

HIGHLIGHTS :

- ✓ Fokus auf strategischen Entwicklungsfragen und Umsetzung im Möbel E-Commerce
- ✓ Out-of-the-box: Best Practices aus anderen innovativen Branchen – Learnings & Transfer
- ✓ Neue Technologien für die Online-Möbelbranche: 3D, AR, Sprachsteuerung & Co.
- ✓ Kontroverse Diskussionen auf dem Podium und mit den Teilnehmern
- ✓ Round Tables und interaktiver Meinungs austausch zu den Trendthemen
- ✓ Intensives Networking mit den wichtigsten Marktplayern

WEN SIE TREFFEN:

Nationale sowie internationale Händler, Industrievertreter und Verbände der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche. Im Fokus stehen Vorstände, Geschäftsführer, Entscheider und leitende Mitarbeiter der Unternehmensbereiche:

- ✓ E-Commerce
- ✓ (Online-)Marketing und Vertrieb
- ✓ Einkauf und Logistik
- ✓ Produkt- und Markenmanagement
- ✓ Strategische Planung

➤➤ Jetzt einfach online anmelden: ➤➤
www.imm-cologne.de/congress

Ihre Ansprechpartner – bei Fragen helfen wir Ihnen gerne weiter:



Konzeption und Sponsoringmöglichkeiten
Irene Kudryavy, Senior Sales & Projekt Managerin
Tel.: +43 680 5035-533
E-Mail: irene.kudryavy@managementcircle.de



Kundenservice
Stephan Wolf, Teamleiter Kundenservice
Tel.: +49 6196 4722-700
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Veranstaltungsort:

Congress-Centrum Nord Koelnmesse
Deutz-Mülheimer-Straße 111, 50679 Köln

Hotel/Zimmerreservierung:

Bitte reservieren Sie direkt unter
www.imm-cologne.de/uebernachtung



Early bird bis 30. November 2018: Kombiticket (Kongress inkl. Dauerkarte imm cologne) für 390,00 €

Kombiticket (Kongress inkl. Dauerkarte imm cologne): 490,00 €

Kongress* (OHNE imm cologne-Ticket): 390,00 €

Kombiticket ermäßigt für Existenzgründer/Start-ups** (Kongress inkl. Dauerkarte imm cologne): 290,00 €

*Achtung: es wird ein imm cologne-Ticket benötigt um Zutritt zum Congress-Centrum Nord zu erhalten

**nur mit Kopie der Gewerbeanmeldung, nicht älter als 36 Monate

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Person. Bitte beachten Sie, dass der Kongresszugang nur unter Vorlage eines Messtickets möglich ist. Nähere Informationen erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.