



ibi-Forum

B2B-E-Commerce 2018

Frankfurt, 15. Mai 2018

Themen des Forums

- Multikanal-Strategie im B2B-E-Commerce
- Erfahrungsbericht Amazon Business
- Aufbau eines B2B-Marktplatzes
- Shop-System oder Marktplatz
- Internationaler B2B-E-Commerce

www.ibi.de/B2B-Forum

Sehr geehrte Damen und Herren,

Nutzung von Marktplätzen, Aufbau eines Online-Shops, Integration des Außendienstes, Internationalisierung oder auch Optimierung des Payments sind nur einige Themen, die aktuell den B2B-E-Commerce bewegen. Dabei sind Patentrezepte leider Mangelware. Zudem wird der Wettbewerb durch neue Akteure immer härter. Amazon Business oder Alibaba sind hier nur Beispiele. Wer zukünftig im B2B-Online-Handel erfolgreich sein will, muss jetzt handeln.

Hier setzt das ibi-Forum „B2B-E-Commerce“ an: Es gibt Herstellern, Großhändlern und auch Dienstleistern die Möglichkeit, sich zu den aktuellen Themen rund um die Digitalisierung des B2B-Handels zu informieren und mit Gleichgesinnten zu networken.

Wir freuen uns auf einen spannenden Tag mit Ihnen!

Prof. Dr. Hans-Gert Penzel

Geschäftsführer ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Sponsoren des ibi-Forums B2B-E-Commerce 2018:

Payment Services



08:45 Uhr	Begrüßungskaffee: Gelegenheit zum Networking
09:30 Uhr	Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung Dr. Georg Wittmann, ibi research
09:40 Uhr	B2B-E-Commerce 2025 – Verkauf an Unternehmen heute und morgen Dr. Georg Wittmann, ibi research
10:00 Uhr	Q&A-Session: Was bewegt den B2B-E-Commerce – Diskussion der aktuellen ibi-Studienergebnisse Johannes F. Sutter, SIX Payment Services; Stephan Vila, Verband der Vereine Creditreform e.V.; Michael Freund, Arithnea Moderation: Dr. Georg Wittmann, ibi research
10:30 Uhr	Vom Katalog zum Multikanal-Händler – die Digital-Strategie der TAKKT AG Peter Bruhn, TAKKT AG
11:15 Uhr	Kaffeepause: Gelegenheit zum Networking und zum Besuch der Ausstellung
11:45 Uhr	Wie der Zeppelin Konzern mit Z Lab die Antwort auf die Digitalisierung gibt Sebastian Wiese, Z Lab – Zeppelin Lab GmbH
12:15 Uhr	Omni-Channel – aber wie? Ein Erfahrungsbericht der Würth Group Moritz Schwarz, Würth Group
12:45 Uhr	Deutschland ist nicht genug – wie kann man die Internationalisierung im B2B-E-Commerce umsetzen? Enver Zolj, Normfest GmbH
13:15 Uhr	Mittagessen: Gelegenheit zum Networking und zum Besuch der Fachausstellung
14:30 Uhr	Aufbau des Conrad-B2B-Marktplatzes – von der Idee bis zur Umsetzung Pietro Otto, Conrad Electronic SE
15:00 Uhr	Stahl online kaufen – was sind die Erfolgsfaktoren beim Aufbau eines Marktplatzes? Niklas Friederichsen, Mapudo GmbH
15:30 Uhr	Wie sich Amazon Business entwickelt hat – ein Erfahrungsbericht Klaus Forsthofer, ACE Handels- und Entwicklungs GmbH
16:00 Uhr	Kaffeepause: Gelegenheit zum Networking und zum Besuch der Ausstellung
16:30 Uhr	Plattformökonomie im B2B-E-Commerce – was lernen uns die bisherigen Projekte Wolfgang Vogl, Speed4Trade GmbH
17:00 Uhr	Q&A-Session: Braucht man einen eigenen B2B-Online-Shop oder sollte man voll auf Marktplätze und Plattformen setzen? Hans Pretz, Mercateo AG; Pietro Otto, Conrad Electronic SE; Niklas Friederichsen, Mapudo; Moderation: Dr. Georg Wittmann, ibi research
17:30 Uhr	Zusammenfassung des Tages und Resümee Dr. Georg Wittmann, ibi research
17:45 Uhr	Ende der Veranstaltung

Partner des ibi-Forums B2B-E-Commerce 2018:



Anmeldung

Online anmelden:
www.ibi.de/B2B-Forum

Per Fax:
0941 943-1888

Per Post:
ibi research an der
Universität Regensburg
Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg

Teilnahmebedingungen/AGB

- 1. Anmeldung**
Nach Prüfung Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Der Kaufvertrag kommt mit Erhalt dieser Anmeldebestätigung zustande.
- 2. Zahlungsbedingungen**
Der Rechnungsbetrag ist nach Zugang der Rechnung sofort zur Zahlung fällig. Wird die Teilnahmegebühr nicht bis zum Veranstaltungstermin beglichen, ist ibi research berechtigt, vom Kaufvertrag zurückzutreten.
- 3. Leistungsverpflichtung**
ibi research behält sich vor, Änderungen im Veranstaltungsprogramm (zeitlich und inhaltlich) und bei der Besetzung der Referenten vorzunehmen. ibi research ist berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn die für eine wirtschaftliche Durchführung der Veranstaltung erforderliche Zahl an Teilnehmern nicht erreicht wird oder sonstige nicht im Verantwortungsbereich von ibi research liegende Gründe vorliegen, die die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen. Muss die Veranstaltung abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. Bereits bezahlte Teilnahmegebühren werden bei Ausfall der Veranstaltung ohne Abzug rückerstattet. Jegliche weitergehenden Ansprüche sind ausgeschlossen, soweit der ibi research nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit zur Last liegt.
- 4. Stornierung/Umbuchung**
Eine kostenlose Stornierung der Anmeldung ist nur bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung möglich. Bereits entrichtete Teilnahmegebühren werden bei Stornierung innerhalb von 30 Tagen rückerstattet.
Danach muss die gesamte Teilnahmegebühr bezahlt werden. Die Stornierung hat schriftlich an ibi research an der Universität Regensburg GmbH, Galgenbergstraße 25, 93053 Regensburg oder per Fax an: 0941 943-1888 zu erfolgen. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit kostenfrei möglich.
- 5. Datenschutz**
Den Schutz Ihrer Daten nimmt die ibi research an der Universität Regensburg GmbH sehr ernst. Deshalb tun wir alles, um Ihre Daten vertraulich zu halten.
Personenbezogene Daten werden grundsätzlich nicht an Dritte weitergegeben. Externe Dienstleister, die im Auftrag der ibi research an der Universität Regensburg GmbH Daten verarbeiten sowie Unterstützer und Referenten sind ebenfalls den gesetzlichen Vorschriften verpflichtet, gelten jedoch nicht als Dritte. Sie haben jederzeit das Recht auf Auskunft über die bezüglich Ihrer Person gespeicherten Daten, deren Herkunft und Empfänger sowie den Zweck der Speicherung. Wenn Sie Fragen zu unseren Datenschutz-Standards haben oder der Nutzung Ihrer Daten widersprechen möchten, können Sie sich jederzeit an uns wenden. Hierzu genügt eine E-Mail an info@ibi.de oder eine Mitteilung in Textform (Fax, Brief) an ibi research an der Universität Regensburg GmbH, Galgenbergstraße 25, 93053 Regensburg, Fax: 0941 943-1888 oder ein Anruf unter 0941 943-1901.

* Dienstleisterregelung

Wir prüfen bei jeder Anmeldung, ob der Teilnehmer Händler/Hersteller/Marke oder Dienstleister ist. Registriert sich ein Dienstleister fälschlicherweise als Händler, stellen wir den Preis für Dienstleister in Rechnung. Eine Stornierung ist in dem Fall ebenfalls möglich, die Stornogebühren i.H.v. 25 € gehen in diesem Fall zu Lasten des Teilnehmers.

Titelbild: fotolia@Patinosvs

ibi-Forum B2B-E-Commerce 2018 am 15.05.2018:

- Ich bin **Händler/Hersteller** und nehme am 15.05.2018 am **ibi-Forum B2B-E-Commerce** in Frankfurt teil. Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Verpflegung zum Frühbucherpreis bis zum 13.04.2018 nur 199 € (zzgl. USt.) anstelle von 249 € (zzgl. USt.).
- Ich bin **Dienstleister** und nehme am 15.05.2018 am **ibi-Forum B2B-E-Commerce** in Frankfurt teil. Die Teilnahmegebühr beträgt einschließlich Verpflegung zum Frühbucherpreis bis zum 13.04.2018 nur 349 € (zzgl. USt.) anstelle von 499 € (zzgl. USt.).
- Ich bin **ibi-Partner** und nehme am 15.05.2018 am **ibi-Forum B2B-E-Commerce** in Frankfurt teil. ibi-Partnerunternehmen erhalten eine Freikarte und jede weitere Karte kostet 159,00 € (zzgl. USt.).

Veranstaltungsort für das ibi-Forum B2B-E-Commerce 2018:

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Str. 5
60327 Frankfurt am Main

Anmeldedaten:

Nachname, Vorname

Abteilung, Position

Firma

Straße, Hausnummer / Postfach

Land, PLZ

Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Gegebenenfalls Partnercode

- Ich erlaube dem Veranstalter, meine persönlichen Daten zum Zweck der Kontaktaufnahme vor und während der Veranstaltung den teilnehmenden Unternehmen weiterzuleiten.

Hiermit melde ich mich zum ibi-Forum B2B-E-Commerce in Frankfurt an und bestätige, dass ich die AGB gelesen habe und akzeptiere.

Ort, Datum

Unterschrift

Weitere Informationen unter www.ibi.de/B2B-Forum