

# POS connect Messebühne Programm

## „Die Lehrwerkstatt“

12. UND 13. MÄRZ 2019 | POS CONNECT ERLEBNISWELT, HALLE C5

---

### 12. März 2019

---

#### 10:00 DIGITALISIERUNG DES EINZEHANDELS

Zur Begrüßung auf der POS connect erfahren Sie, wie weit der Markt inzwischen ist und welche Konzepte sich bewährt haben. Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen werden geklärt, denn auch hier gilt, nicht alles was geht, ist auch erlaubt.

10:00 – 10:30 Uhr	<i>Thomas Schnettler, Business Development, <b>LOCR GmbH</b></i>
10:35 – 11:05 Uhr	<i>Patrick Flender, CEO, <b>Momentum GmbH</b></i>
11:10 – 11:20 Uhr	<i>Marcel Führer, Geschäftsführer, <b>one experience</b></i>

---

#### 11:20 PAUSE

---

#### 12:30 FÜßGÄNGER ZONE

Die Einkaufsmeile hat ein doppelgesichtiges Problem: gibt es keine Läden, kommen keine Kunden – und kommen keine Kunden, machen die Läden dicht. Folglich müssen beide Seite etwa tun: die Händler ebenso wie die Städte. Für erstere geht es vor allem darum, aus dem Einkauf ein Erlebnis zu machen und die Kunden individuell zu begeistern – so, dass sich jeder von ihnen persönlich willkommen und gut aufgehoben fühlt. Doch jeder Kunde ist anders: Die einen flanieren und planen gar keinen Kauf, andere haben es eilig und wissen genau was sie wollen. Entsprechend unterschiedliche Konzepte müssen genutzt werden.

Doch auch die Städte könne etwas tun, und oft sind das nur Kleinigkeiten. Ein altes Problem ist etwa die Parkplatzsuche – mit digitalen Lösungen lässt sich diese inzwischen fast komplett ausmerzen. Der Kunde muss am Ende nicht mehr suchen, denn die App weiß, wo ein Parkplatz frei ist. Auch in Sachen Stadtmöblierung ließe sich einiges anstellen: interaktive digitale Screens etwa können nicht nur Werbung zeigen, sie dienen auch als Infopunkte. Und mit öffentlich zugänglichem WLAN lassen sich Kunden auch zum Verweilen einladen.

Die Vorträge in diesem Block zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten Händler und Städte heute schon haben – individuell ebenso wie gemeinschaftlich.

12:45 – 12:55 Uhr	<i>Michael Bailly, Head of Global Business Development, <b>Cenareo</b></i>
-------------------	--

---

#### 13:00 PAUSE

---

## 14:00 IM LADEN ZONE

Das Stichwort lautet „Erlebnis“: Wieso gehen Kunden noch in einen Laden, wenn sie inzwischen alles online bestellen können? Studien kennen zwei Gründe dafür: die Beratung in Geschäften ist professioneller und auf den Kunden zugeschnitten und der Einkauf im Laden ist ein „Erlebnis“. Dahinter verbirgt sich nichts anderes als das Erleben der Ware: live sehen, anfassen, an – und ausprobieren.

Diese zwei den stationären Handel auszeichnenden Faktoren können Onlinehändler (noch) nicht so einfach anbieten - doch sie arbeiten daran. Daher sind auch Ladenbesitzer gut beraten, wenn sie sich hier weiterentwickeln. Wichtig dafür ist das Wissen, wo genau sich die Kunden im eigenen Laden wie lange aufhalten, wohin sie gehen und wie ihre Wege aussehen. Denn so kann nicht nur die Ladenplanung optimiert werden. Auch Angebote können geschickter platziert und Engstellen behoben werden.

Zum Erlebnis gehört es aber auch, die Produkte richtig in Szene zu setzen. Wie neue Technologien und digitale Lösungen all dies leisten können demonstrieren die Speaker in diesen Vorträgen.

14:00 – 14:30 Uhr *Frank Fehrenbach, Produktmarketing Manager, **Pyramid Computer GmbH***

14:35 – 15:05 Uhr *Johanna Hachtel, Sales Executive, **Yoobic***

15:10 – 15:20 Uhr *Christoph Klaar, Business Development Manager Smart Signage, **Samsung Electronics GmbH***

15:25 – 15:35 Uhr *Sven Wacker, Specialist Digital Solutions, **KOMSA Kommunikation Sachsen AG***

15:40 – 15:50 Uhr *Christian Siehler, Head of Product, **Sensape GmbH***

15:55 - 16:05 Uhr *Philipp Hennig, CSO, **SonoBeacon GmbH***

---

## 13. März 2019

---

### 10:00 DIGITALISIERUNG DES EINZELHANDELS

Zur Begrüßung des zweiten Messetages der POS connect erfahren Sie, wie weit der Markt inzwischen ist und welche Konzepte sich bewährt haben. Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen werden geklärt, denn auch hier gilt, nicht alles was geht, ist auch erlaubt.

10:00 – 10:30 Uhr *Jürgen Frank, Leiter Digital, **WANZL Metallwarenfabrik GmbH***

---

### 11.30 PAUSE

---

### 12:00 VOR LADEN ZONE

Das Schaufenster ist das Aushängeschild eines jeden Geschäftes in der Innenstadt. Viele Verbraucher bleiben davor stehen, betrachten die ausgestellte Ware, träumen vielleicht davon sie zu kaufen – und gehen dann weiter. Hier geht es darum, dem Kunden nicht nur Ware anzubieten, sondern ein Erlebnis zu bieten. Möglichkeiten dazu geben digitale Technologien viele.

So können zum Beispiel interaktive Bildschirme dem potentiellen Käufer Fragen beantworten oder ihn mit einem Spiel unterhalten. Je nach Produkt bietet sich auch die Möglichkeit, dieses individuell zu gestalten. Die Passanten vor dem Schaufenster können aber auch direkt auf ihrem Handy angesprochen werden: von allgemeinen Gutscheinen bis speziell auf sie und ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote ist hier dank digitaler Technik viel möglich. Die direkte Kundenansprache vor dem Laden ist der Kernpunkt in diesem Vortragsblock – erleben Sie verschiedene Lösungen und finden Sie die Technologie, die zu Ihren Bedürfnissen passt.

12:00 – 12:30 Uhr      *Andreas D. Slowakiewicz, National Key Account Manager, **RENZ Service GmbH***  
12:35 – 12:45 Uhr      *Michael Peterka, Geschäftsführer, **Alphadisplay GmbH***  
12:50 – 13:00 Uhr      *Andreas Fiacco, Geschäftsführer, **spotilike GmbH***

---

## 13.00 PAUSE

---

## 13.30 REGAL ZONE

Der Verbraucher von heute wird verwöhnt – von Amazon, das ihm alles bietet und zwar so schnell wie möglich, von Bewertungsportalen, die alles zu kennen scheinen und auf jede Frage eine Antwort bieten und von ausführlichen Test-Videos auf YouTube und Co. Der Kunde muss sich diese Informationen nur suchen. Und genau an dieser Stelle kann der Laden das Internet in seine Schranken weisen.

Denn während die Verbraucher online suchen müssen, können die Berater im Laden die Informationen direkt anbieten. Und das funktioniert so: Steht ein Kunde länger reglos vor einem Regal braucht er wahrscheinlich Hilfe. Unterschiedlichste Systeme können dies registrieren und entsprechend reagieren: sie können auf Bildschirmen zusätzliche Informationen anbieten oder dem Kunden diese direkt auf dessen Handy schicken. Interaktive Bildschirme können das Angebot erweitern – zum Beispiel die komplette Farbpalette eines Produktes anzeigen – oder dem Kunden die persönliche Konfiguration zusammenstellen.

Oder es wird schlicht ein Berater verständigt, der sich beim Kunden meldet, bevor dieser überhaupt anfängt, nach ihm Ausschau zu halten. Die Vorträge in diesem Block zeigen Ihnen, welche Möglichkeiten es bereits gibt und wie diese funktionieren.

13:30 – 13:40 Uhr      *June Hsieh, Senior Manager Business Development, **Advantech Service-IoT GmbH***  
13:45 – 14:15 Uhr      *Heinrich Kreuder, Sales Director Digital Services, **Nealto***

---

## 14.15 PAUSE

---

## 14:30 KASSEN ZONE

Ist die Kasse zur Problemzone geworden? Internetnutzer würden diese Frage bejahen: denn während sie online einfach mit wenigen Klicks bezahlen können, müssen sie im Laden anstehen und warten. Während das für manche Konsumenten kein Problem ist, ist besonders die „Generation Internet“ nicht mehr mit allzu viel Geduld gesegnet.

Die Situation lässt sich auf viele verschiedene Arten lösen. Für viele Studien ist das größte Problem der Bezahlvorgang: denn egal wie schnell die Kassierer die Waren scannen, am Ende

muss immer auf die Bezahlung gewartet werden. Neue Terminals können dies, besonders durch die Nutzung der NFC-Technologie, die kontaktloses Bezahlen erlaubt beschleunigen. Self-Scanning Methoden wiederum beschleunigen den Scanvorgang, zudem fällt der Stress für den Kunden weg, wenn er einpackt und der nächste schon wartet. SB-Kassen wiederum brauchen weniger Platz als bemannte Kassenplätze wodurch sie durch ihre Anzahl für schnellere Prozesse sorgen.

Und was, wenn sich trotz allem eine Schlange bildet? Dann kann der Kunde durch Screens und Botschaften auf sein Smartphone unterhalten werden, so dass ihm die Wartezeit nicht mehr nutzlos erscheint.

14:30 – 14:40 Uhr *Rainer Birkner, Senior Key Account Manager Retail, **CCV Deutschland GmbH***

14:45 – 14:55 Uhr *Tim Frömbgen, Business Development Manager Systems Devices, **EPSON Deutschland GmbH***

15:00 – 15:30 Uhr *Jörg Stahl, Director Product und Market Management, **FirstData GmbH***

15:35 – 15:45 Uhr *Oliver Marx, Key Account Manager Germany, **Blue Code International AG***